

# RIVISTA INTERNAZIONALE DI SCIENZE ECONOMICHE E COMMERCIALI

Anno XV

Agosto 1968

Publicazione mensile - Spedizione in abbonamento postale Gruppo III



## SOMMARIO

*La penetrazione commerciale del MEC, della Gran Bretagna e del mondo nei paesi del Mediterraneo (Commercial Penetration of the EEC, Great Britain and the World in Mediterranean Countries).*

- |     |  |          |
|-----|--|----------|
| I   | Uno schema econometrico per una politica di penetrazione commerciale (An Econometric Model for a Commercial Penetration Policy)  | Pag. 745 |
| II  | Condizioni generali di interpretazione degli indici di penetrazione (General Conditions for Interpreting Penetration Indexes)  | » 758    |
| III | Indici di penetrazione e concorrenza fra i paesi esportatori nel bacino del Mediterraneo (Penetration Indexes and Competition Among Countries Exporting to the Mediterranean Area) | » 766    |
| IV  | Riduzione dello schema econometrico (Reduction of the Econometric Model)   | » 793    |
| V   | La penetrazione in Spagna (Penetration in Spain)   | » 798    |
| VI  | L'esportazione d'industria in un modello di <i>crash program</i> (Exportation of Industry in a <i>Crash Program</i> Model)   | » 814    |
| VII | Un tentativo di razionalizzazione delle scelte settoriali nell'esportazione d'industria (A Tentative Rationalization of Sectorial Choices in the Exportation of Industry)          | » 827    |

EUGENIO BENEDETTI - MARCO TONIOLLI

<i>Relazioni alle assemblee societarie: Banca Privata Finanziaria, Finsider, Italcantieri, Riunione Adriatica di Sicurtà</i>	» 845
--	-------

SOTTO GLI AUSPICI DELLA  
UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA



## COMITATO DI DIREZIONE

HENRI BARTOLI	Università di Parigi
FRANCESCO BRAMBILLA	Università Bocconi
UGO CAPRARA	Università di Torino
GIORDANO DELL'AMORE	Università Bocconi
GIOVANNI DEMARIA	Università Bocconi
FRITZ MACHLUP	Princeton University
ALEXANDER MAHR	Università di Vienna
CARLO MASINI	Università Bocconi
SALVATORE SASSI	Università di Napoli
ERICH SCHNEIDER	Università di Kiel
ALDO SCOTTO	Università di Genova

## DIRETTORE RESPONSABILE

TULLIO BAGIOTTI	Università di Padova
-----------------	----------------------

Direzione e Redazione in Via Teulié 1, 20136 Milano. Telefono 830031. Conto corrente postale 3-32561. Pubblicazione mensile. Spedizione in abbonamento postale, gruppo III. Abbonamento annuale (yearly subscription) per il 1968 lire 7.000 in Italia, all'Estero (Foreign countries) lire 8.000. Annata arretrata (back issue) lire 7.000, rilegata lire 8.500. Collezione completa dall'origine, 1954-1967 (back issues 1954-1967), lire 80.000 rilegata (cloth-bound) lire 97.500. Abbonamento del 1968 e 1969 agli acquirenti della collezione completa. Editrice Cedam, Padova. Conto corrente postale 9/7578. © Copyright by Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali.

## CONDIZIONI GENERALI DI ABBONAMENTO AI PERIODICI «CEDAM»

L'abbonamento è annuo e si rinnova tacitamente per l'anno successivo se non viene disdetto entro il mese di novembre, con lettera raccomandata. La semplice reiezione di fascicoli non può essere considerata come disdetta. Il prezzo s'intende fissato salvo conguaglio alla pubblicazione dell'ultimo fascicolo. Gli aumenti o le diminuzioni saranno subordinati ai costi di produzione o più particolarmente alle tariffe delle paghe. Il prezzo deve essere pagato anticipatamente e non oltre il 31 marzo. Dopo tale data sarà riscosso un diritto fisso del 10% in più, a rimborso delle spese di esazione. I reclami di qualunque fascicolo non ricevuto devono essere trasmessi subito dopo il ricevimento del fascicolo successivo. In caso diverso i fascicoli richiesti verranno spediti solo contro rimessa anticipata del loro prezzo di vendita. I pagamenti devono essere effettuati direttamente alla Casa Editrice in Padova (Via Jappelli, 5 conto corrente postale n. 9/7578, Ufficio dei Conti di Venezia) oppure ai suoi incaricati muniti di speciale delega. Ai correntisti con pagamento rateale si accorda l'addebito in conto corrente della quota di abbonamento con aumento del 20%. L'abbonamento importa, agli effetti legali, elezione di domicilio in Padova presso la Casa Editrice. L'ultimo fascicolo di ogni anno si invia ai soli abbonati in regola coi pagamenti. Agli altri si spedisce contro assegno. Ogni richiesta di cambiamento d'indirizzo dovrà essere accompagnata dall'importo di L. 100. Gli abbonati che non sono in regola coi pagamenti, non potranno disdire l'abbonamento senza avere prima provveduto all'estinzione del debito.



RIVISTA INTERNAZIONALE  
DI  
SCIENZE ECONOMICHE  
E  
COMMERCIALI

Anno XV

Agosto 1968



8

I

UNO SCHEMA ECONOMETRICO  
PER UNA POLITICA DI PENETRAZIONE COMMERCIALE

di

EUGENIO BENEDETTI e MARCO TONIOLLI

*Università di Padova*

Il comportamento dei singoli paesi di fronte ai problemi attuali del commercio mondiale, sembra essere sovente difforme dallo spirito delle norme che sono state consacrate nei numerosi accordi internazionali succedutesi, dopo la seconda guerra mondiale, allo scopo di dare una regolamentazione ai flussi commerciali, monetari e finanziari nella salvaguardia degli interessi di tutti gli stati.

Alcuni autori definiscono neo-mercantilistico questo atteggiamento e sostengono che i paesi più avanzati agiscono in modo da accrescere la loro quota di attività mondiale a svantaggio di altri; ciò dipenderebbe dal fatto che il ritmo di aumento dell'interscambio mondiale è inferiore alla capacità potenziale di offerta delle imprese. Si afferma perciò, che il problema fondamentale di ogni economia non è tanto produrre quanto vendere; la domanda estera diviene condizione per il mantenimento della piena occupazione nei sistemi nazionali tant'è vero che è divenuto l'assillo costante dei governi; il continuo potenziamento delle esportazioni e la corrispondente azione diretta a sostituire le importazioni, specie di beni intermedi, costituisce la nota dominante della loro politica economica in senso lato. Quindi l'avanzo del conto reddito della bilancia dei pagamenti con il conseguente aumento di riserve è considerato valido strumento per far fronte ad una futura potenziale diminuzione dell'attività economica mondiale con le ripercussioni interne che essa comporta.

L'« esportazione di industria » si riconduce a questo tipo di problema



e si inserisce di peso nella logica dei flussi reali di beni capitali ad un livello superiore, vale a dire, di organizzazione imprenditoriale e potrebbe essere un mezzo fecondo per dare una regolamentazione al divenire delle relazioni economiche internazionali.

Per dare una interpretazione empirica a questi problemi e per ancorare l'« esportazione di industria » al tessuto connettivo della rete degli scambi internazionali, si ritiene opportuno predisporre uno schema econometrico atto a rappresentare compiutamente, per settori, aree ed insiemi di aree, l'essere e il dover essere dell'azione espansiva di un paese nei confronti di tutti gli altri e delle aree ad esso sovraordinate. Con ciò non si vuol sostenere la tesi che all'aumento delle esportazioni di un paese debbano proporzionalmente contrarsi quelle degli altri; anzi, al contrario, il modello si propone di individuare una configurazione di *ottimalità* e divenire perciò uno schema di riferimento verso cui orientare l'azione di penetrazione commerciale nei mercati di sbocco.

Lo schema si ricava da ipotesi teoriche sul dover essere dei flussi di esportazione relativi, riferiti ad aree maggiori di raffronto; i rapporti che ne derivano determinano le condizioni di *ottimo* per un processo di espansione di  $n$  paesi verso  $s$  mercati.

Il processo non deve essere unidirezionale. Se ciò fosse si ricadrebbe nell'errore mercantilistico del successo dei più forti e della sconfitta dei deboli, nella supremazia dei paesi industriali e nella stagnazione secolare dei paesi arretrati. Esso perciò deve essere reversibile nel senso di porre i paesi deboli nelle condizioni di reagire sciogliendosi dai vincoli in cui si trovano irretiti per mancanza di risorse e soprattutto di *know how*. Se inquadrata in questa cornice ed inserita nel più ampio orizzonte delimitato dal piano di sviluppo nazionale, l'« esportazione di industria », nei settori in grado di recepirla, potrebbe divenire l'elemento catalizzatore delle componenti strategiche dello sviluppo.

In prima approssimazione prendiamo in esame l'ipotesi relativa ad una situazione di *ottimo* nella penetrazione commerciale di alcuni paesi in dati mercati di sbocco. È necessario perciò qualificare la reciproca posizione e il rapporto di dipendenza di ciascuno di essi rispetto ad un'area maggiore di cui essi sono parte.

Chiamiamo  $I$ ,  $C$ ,  $M$ , tre aree economiche gerarchicamente ordinate in modo che  $I$  sia compresa in  $C$  e quest'ultima in  $M$  cioè:

$$I \subset C \subset M$$



Rappresentiamo i flussi di esportazione delle tre aree con i simboli

$X_i$	$X_c$	$X_m$	esportazioni globali
$X_{i,s}$	$X_{c,s}$	$X_{m,s}$	esportazioni verso i mercati $s$

$$\begin{aligned} \text{ove } s &= 1, 2 \dots n \\ i &= 1, 2 \dots n' \\ c &= 1, 2 \dots n'' \end{aligned}$$

Chiamiamo medie teoriche <sup>(1)</sup> i rapporti

$$X_i/X_c = MT_{i,c} \quad X_c/X_m = MT_{c,m}$$

Chiamiamo medie effettive <sup>(2)</sup> i rapporti

$$X_{i,s}/X_{c,s} = sME_{i,c} \quad X_{c,s}/X_{m,s} = sME_{c,m}$$

$$\begin{aligned} \text{ove } s &= 1, 2 \dots n \\ i &= 1, 2 \dots n' \\ c &= 1, 2 \dots n'' \end{aligned}$$

L'uguaglianza fra la media effettiva e quella teorica costituisce la condizione di *equilibrio teorico* nella penetrazione commerciale. Il concetto di equilibrio si riconduce alla dimensione ideale che le esportazioni provenienti dal sistema economico  $I$  verso il mercato di sbocco  $s$  dovrebbero assumere rispetto all'area maggiore  $C$ ; il principio vale anche per  $C$  rispetto ad  $M$  <sup>(3)</sup>.

Le uguaglianze

$$\begin{aligned} sME_{i,c} &= MT_{i,c} \\ sME_{c,m} &= MT_{c,m} \end{aligned}$$

(1) Il rapporto  $X_i/X_c$  oppure  $X_c/X_m$  viene definito media teorica in quanto mette in evidenza l'incidenza del valore globale delle esportazioni dell'area minore (elementare) rispetto a quelle dell'area sovraordinata. Esso rappresenta il valore medio che deve assumere il flusso di esportazione in un mercato nell'ipotesi di proporzionalità.

(2) La media effettiva  $X_{i,s}/X_{c,s}$  ( $X_{c,s}/X_{m,s}$ ) viene così definita in quanto rappresenta l'effettiva incidenza della esportazione in un dato mercato  $s$  dell'area minore rispetto alla maggiore; lo scostamento positivo o negativo dal valore medio (teorico) indica la deviazione dalla situazione ottimale.

(3) Si precisa che  $I$  indica un paese rispetto ad un'area superiore, mentre  $i$  si riferisce contemporaneamente a quei paesi che complessivamente formano l'area maggiore.



denotano, infatti, la posizione di equilibrio teorico tra i flussi globali di esportazione rispettivamente dell'area minore e di quella maggiore e i flussi dalle due stesse aree verso un dato mercato di sbocco  $s$ .

L'area maggiore (rispettivamente  $C$  e/o  $M$ ) costituisce perciò il termine di raffronto cui rapportare i flussi d'esportazione verso un paese; la maggiore o minore intensità relativa in quest'ultimo sta ad indicare una deviazione dalla posizione di *ottimo* in una direzione e nell'altra. L'evidenza statistica infatti, rende palese lo scostamento tra il valore della media effettiva e quello della media teorica come noteremo in seguito.

La differenza tra le due medie è un indice, che, se accuratamente interpretato, ci consente di accertare la maggiore o minore presenza in un mercato di prodotti di un paese rispetto a quelli provenienti dall'area maggiore.

Si possono presentare alternativamente tre ipotesi:

$$sME_{i,c} - MT_{i,c} \gtrless 0$$

$$sME_{c,m} - MT_{c,m} \gtrless 0$$

Se la differenza risulta essere maggiore di 0 il paese  $i$  gode di un maggior grado di concorrenza rispetto ai paesi membri dell'area maggiore; nel caso contrario il paese  $i$  dovrebbe potenziare la sua esportazione; l'uguaglianza dei rapporti ne indica, per contro, l'*equilibrio ideale*.

La media teorica  $X_i/X_c$  ovvero  $X_c/X_m$  per  $i = 1, 2, \dots, n'$  e per  $c = 1, 2, \dots, n''$  rappresenta l'incidenza delle esportazioni globali del paese  $i$ -esimo rispetto all'area maggiore  $C$  oppure l'esportazione di una unione regionale rispetto al *mondo*.

Infatti:

$$\sum_{i=1}^n \frac{X_i}{X_c} = \frac{X_c}{X_c} = 1$$

Il confronto diretto fra le medie teoriche delle aree minori  $i$  (rapporti di composizione) è possibile in quanto inerisce al peso relativo delle esportazioni di ciascun paese rispetto al totale dell'area che lo comprende. Esso mette in luce l'intensità relativa delle esportazioni dei singoli paesi  $i$  e quindi la loro maggiore o minore presenza nei mercati internazionali. Se reso dinamico, esso diviene un valido strumento per misurare la capacità di un paese a competere con gli altri nei mercati esteri e quindi per



conoscere il grado di concorrenzialità dei suoi prodotti. Una espansione bilanciata e tale da consentire a tutti i concorrenti il raggiungimento di situazioni ottimali dovrebbe tendere, nel lungo tempo, all'uguaglianza fra le medie teoriche opportunamente ponderate in funzione della dimensione dei sistemi economici.

Più interessante risulta essere l'utilizzazione della media effettiva  $X_{i,s}/X_{c,s}$  quale indice di raffronto tra le presenze relative dei paesi  $i$  in un dato mercato.

La condizione di equilibrio teorico di penetrazione per gli  $i$  paesi in un mercato è data dalla seguente relazione:

$$X_{1,1}/X_{c,1} \cdot P_1 = X_{2,1}/X_{c,1} \cdot P_2 = \dots X_{n,1}/X_{c,1} \cdot P_n$$

ove i simboli  $P_1, P_2 \dots P_n$  sono dei pesi per rendere omogenei e perciò confrontabili gli indici; essi si riferiscono infatti, a paesi di diversa dimensione economica e geografica.

Rispetto a ciascuna area di raffronto, l'incidenza ponderata della esportazione di ciascun paese deve essere uguale a quella degli altri paesi. Come è naturale gli scostamenti (deviazioni) dai valori teorici sono o possono essere assai elevati e riflettono un complesso di cause che trascendono i limiti della nostra indagine; comunque riteniamo utile aver predisposto uno strumento che possa indicare la via da seguire per una conoscenza più dettagliata di tali cause, fornendo così una visione generale della situazione nei vari mercati mondiali.

L'ipotesi di un forte divario, perdurante nel tempo, tra le medie effettive di due o più paesi ad uguale sviluppo economico in un mercato, significa debole forza competitiva per il paese con una minore relativa penetrazione nei confronti dei paesi concorrenti appartenenti alla stessa area di raffronto.

Le cause di tali deviazioni si riconducono a situazioni generali assai complesse e connesse all'azione di variabili esogene di propagazione e sovente, specie se interpretate nel divenire storico, a variabili esogene a movimento improvviso (entelechiiani) che sottostanno a « processi violenti di sviluppo-inviluppo » <sup>(4)</sup>.

Prima di tentare una sommaria individuazione di queste cause si rivela opportuno a questo punto chiarire l'espressione da noi spesso usata « concorrenza tra diversi paesi in un dato mercato ».

---

(4) G. DEMARIA, *I parametri influenti sul sistema generale assoluto sottoposto a uniformi sollecitazioni esogene*, in « Giornale degli Economisti », novembre-dicembre, 1966.



Nello spirito della nostra ricerca l'espressione è intesa a porre l'accento sulla idoneità strutturale di un sistema, come unità economica, ad esercitare una azione di espansione nei mercati mondiali. Quindi un divario fra le medie effettive ponderate  $X_{i,s}/X_{c,s} \cdot P_i$  diviene uno strumento per misurare il grado di organizzazione industriale e commerciale rispetto a quelle degli altri  $i$  paesi. Si prescinde perciò da una visione strettamente mercantilistica del problema e d'altra parte non si vuole indugiare sulla *ratio ultima* della azione concorrenziale. Quest'ultima, almeno nelle economie occidentali, assume caratteristiche peculiari specie se si considera la politica svolta dalle *multinational corporations* nei vari paesi tendente ad oltrepassare di gran lunga l'ormai limitato orizzonte nazionale per dar vita ad una strategia assai complessa che sfugge ad uno sforzo interpretativo <sup>(5)</sup>.

La non competitività di un paese in un mercato dipende quindi da una inidoneità strutturale e/o di carenza di organizzazione commerciale che impediscono o attenuano la capacità a fronteggiare la concorrenza esercitata su quel mercato dalle merci provenienti da altri paesi. Questa causa o assieme di cause comunque devono essere maggiormente qualificate per renderle più chiarificatrici; l'inidoneità strutturale sia per il paese importatore che per quello esportatore concerne principalmente il gruppo dei beni intermedi e solo parzialmente i beni di investimento. La scarsa penetrazione di beni intermedi atti ad alimentare ulteriori cicli produttivi e che provengono da attività primarie (settore agricolo, industrie estrattive, ecc.) non presenta grande interesse, in particolar modo per quei paesi come l'Italia scarsamente dotati di risorse naturali. Il problema, per contro, diviene rilevante qualora la debole penetrazione in un mercato riguardi beni intermedi di attività trasformatrici; essa si può riferire direttamente sia alla struttura produttiva del paese importatore sia a quella del paese esportatore. Si tratta in genere di prodotti destinati ad imprese operanti nei settori finali, ovvero nei settori intermedi avanzati la cui inidoneità a recepire i beni dipende dalle modalità di produzione che per diverse ragioni tecniche escludono certi tipi di beni a vantaggio di altri.

Una generalizzazione, in questo primo approccio, risulta comunque difficile; la ricerca deve essere condotta settore per settore e nel modo più rigoroso e dettagliato possibile onde individuare, caso per caso, le cause di difficile penetrazione di questi prodotti.

---

(5) P. A. BARAN, P. M. SWEEZY, *Monopoly Capital*, Monthly Review Press, New York, 1967; J. K. GALBRAITH, *The New Industrial State*, Houghton Mifflin Company, Boston, 1967.



Aggiungasi poi che per alcune merci queste difficoltà sono ridotte al minimo come, ad esempio, per i prodotti petroliferi, chimici di base, del cuoio, del legno, della carta, della siderurgia in generale. Altri beni intermedi assai più complessi e atti a sostenere attività tecnologicamente più avanzate e che implicano perciò processi produttivi indiretti a più vasta dimensione, trovano ostacoli ben precisi ed individuabili, essendo questi connessi con la struttura produttiva e con i problemi dei costi di riconversione degli impianti.

L'esportazione di beni capitali non diretta ad alimentare processi produttivi già preesistenti, bensì ad aumentare lo stock di capitale di un sistema non è strettamente legata alla struttura produttiva di un paese nel senso sopra riportato, ma piuttosto alle condizioni di sviluppo dello stesso. Una limitata penetrazione mette in luce per contro non tanto la discordanza tecnica fra i diversi cicli di produzione quanto l'incapacità a fronteggiare la concorrenza di altri paesi a causa di un vuoto potenziale od effettivo di intrapresa ed organizzazione. L'azione diretta a stimolare l'esportazione di questo tipo di beni dovrebbe essere concomitante con quella che si propone di facilitare l'« esportazione di industria » per garantire non solo un flusso di beni capitali cioè di impianti, attrezzature tecniche e commerciali che si accompagnano alla costruzione di nuove imprese, ma principalmente un flusso continuo e duraturo di beni intermedi nazionali atti a sostenere i cicli produttivi di nuova formazione.

L'esportazione dei beni di consumo ed il connesso problema della loro penetrazione si colloca in una prospettiva diversa rispetto a quella inerente ai beni intermedi e d'investimento.

Questo tipo di esportazione infatti, prescinde dalla struttura produttiva dei due paesi (importatore ed esportatore) per connettersi piuttosto a situazioni di ordine più generale che toccano la multidirezionalità delle motivazioni psicologiche. È sufficiente qui dire che una debole penetrazione si giustifica con una inefficienza della organizzazione commerciale; pertanto il paese esportatore onde conseguire la posizione di ottimo nel senso sopra riferito dovrebbe affinare le tecniche promozionali, perfezionando perciò la commercializzazione dei propri prodotti.

Queste affermazioni non intendono dare una giustificazione esauriente del problema della penetrazione commerciale; le cause sono molteplici e trascendono sovente l'ordine logico cui dovrebbero sottostare gli scambi internazionali, per sfociare nella inerzia imprenditoriale, nella politica del governo, nella ideologia dominante, ecc.

Quindi le ipotesi prese in esame sono volutamente mantenute ad un livello generale per non cadere in facili errori di giudizio che possono



essere evitati solo con una precisa conoscenza dei parametri della struttura produttiva dei vari sistemi economici. Esse inoltre aiutano a gettare luce sugli aspetti generali della «esportazione di industria»: quest'ultima invero può essere intesa come anello di congiunzione fra economie a diversi stadi di sviluppo, come strumento cioè atto ad accelerare da un lato il processo di integrazione fra i sistemi e dall'altro dare origine ad un processo di osmosi fra le vecchie e le nuove componenti dell'intera organizzazione produttiva.

Infine, prima di passare ad una disamina più approfondita dello schema econometrico, aggiungasi che l'espansione dei sistemi economici nazionali sia senz'altro condizionata ad una maggiore diversificazione dei mercati e, nell'ambito di ciascun mercato, dalla diversificazione dei prodotti. L'esportazione di unità produttive tecnicamente ed economicamente organizzate sta via via divenendo un fattore strategico per ridurre i rischi sempre più rilevanti connessi ad una potenziale contrazione della domanda estera.

La deviazione della media effettiva da quella teorica per ciascun paese  $i$  rispetto all'area sovraordinata e per quest'ultima rispetto al *mondo* in riferimento ad un dato mercato di sbocco  $s$ , consente la formulazione di un giudizio comparativo sulla diversa penetrazione commerciale dei sistemi economici in quel mercato. Rispetto a quest'ultimo è infatti possibile costruire una gerarchia della maggiore o minore presenza di ciascun paese, area parziale e *mondo*, ricorrendo semplicemente all'esame dei valori — positivi o negativi — delle deviazioni.

Pertanto se obiettivo della politica commerciale di un paese consiste nel potenziare la penetrazione in uno degli  $s$  sbocchi, le deviazioni calcolate consentono di individuare per ciascun paese  $i$  la provenienza e l'intensità della concorrenza e quindi predisporre un programma, o adeguata strategia, da adottare per il più conforme perseguimento di quell'obiettivo.

In proposito si deve osservare che l'individuazione della concorrenza è limitata all'esame della deviazione del paese  $i$  rispetto all'area sovraordinata  $C$ , e alla deviazione dell'area  $C$  rispetto a  $M$ . Così se ad esempio  $i$  ha una deviazione negativa rispetto all'area  $C$  in un dato mercato di sbocco  $s$ , ciò significa che una eventuale decisione per una maggiore penetrazione commerciale in detto mercato dovrà tener presente la più intensa concorrenza dei prodotti provenienti dagli altri paesi membri dell'area (il calcolo delle singole deviazioni di questi paesi permetterà di precisare il loro grado di concorrenza rispetto ad  $i$ ). Mentre la deviazione di  $C$  rispetto a  $M$  per lo stesso mercato  $s$  ne rileverà la corrispondente posizione concorrenziale. Per contro, sempre esemplificando, se la deviazione



risulta positiva, ciò rivela che una eventuale espansione commerciale a livello dell'area può prescindere *lato sensu* dalla presenza dei paesi terzi, ma non vale senz'altro anche per  $i$ . Infatti, per poter stabilire la posizione di  $i$  rispetto a  $M$  è necessario calcolarne la deviazione corrispondente. Quest'ultima si ottiene indirettamente della differenza fra il prodotto della media effettiva di  $i$  rispetto a  $C$  in  $s$  per quella di  $C$  rispetto a  $M$  sempre in  $s$ , e il prodotto della media teorica di  $i$  rispetto a  $C$  per quella di  $C$  rispetto a  $M$ .

In simboli avremo:

$$sDi,m = sXi/sXc \cdot sXc/sXm - Xi/Xc \cdot Xc/Xm$$

cioè:

$$sDi,m = sXi/sXm - Xi/Xm \quad c.v.d.$$

In realtà si possono presentare quattro ipotesi che corrispondono ad altrettanti valori delle deviazioni quanti sono i legami (rapporti) di un paese o area rispetto a quella sovraordinata (nel nostro caso  $M$ ). Per il paese  $i$ , invero, oltre alla deviazione direttamente calcolata rispetto all'area  $C$ , può essere utile la conoscenza della deviazione di  $i$  calcolata direttamente rispetto a  $M$ ; analogamente oltre alla deviazione di  $C$  rispetto a  $M$  può risultare opportuno conoscere la deviazione di  $C - I$  rispetto sempre ad  $M$ .

Qualora risulti utile conoscere soltanto il segno della deviazione (maggiore o minore concorrenzialità), date le deviazioni dirette, si possono presentare i seguenti casi:

I. - Deviazioni dirette entrambe maggiori di zero

$$sDi,c > 0 \quad sDc,m > 0$$

$sDi,m$  sempre maggiore di zero

mentre  $sDc - i,m \geq 0$  a seconda che:

$$\frac{sDc,m}{sDi,c} \geq \frac{MTc,m}{100 - sMEi,c}$$



II. - Deviazioni dirette entrambe minori di zero:

$$sDi,c < 0 \quad sDc,m < 0$$

$sDi,m$  sempre minore di zero

mentre  $sDc - i,m \geq 0$  a seconda che:

$$\frac{sDc,m}{sDi,m} \leq \frac{MTc,m}{100 - sMEi,c}$$

III. - Deviazioni dirette alternativamente maggiori e minori di zero:

$$sDi,c > 0 \quad sDc,m < 0$$

$sDc - i,m$  sempre minore di zero

mentre  $sDi,m \geq 0$

a seconda che:

$$- \frac{sDi,c}{sDc,m} \geq \frac{MTi,c}{sMEc,m}$$

IV. - Deviazioni dirette alternativamente minori e maggiori di zero:

$$sDi,c < 0 \quad sDc,m > 0$$

$sDc - i,m$  sempre maggiore di zero

mentre  $sDi,m \geq 0$

a seconda che:

$$- \frac{sDc,m}{sDi,c} \geq \frac{sMEc,m}{MTi,c}$$



Le deviazioni calcolate per uno o piú paesi, per aree che li comprendono e per il *mondo* rispetto ad un singolo paese, considerato come mercato di sbocco, sono fra loro confrontabili e possono essere interpretate come indici di penetrazione relativa. Se, per contro, obiettivo della politica commerciale di un dato paese è la individuazione del grado di penetrazione relativa rispetto a piú mercati di sbocco, le deviazioni possono essere confrontate fra loro solo se opportunamente ponderate. Infatti, le deviazioni, ad esempio calcolate per  $i$  (o per gli altri paesi membri dell'area  $C$ ) rispetto a  $C$ , e quelle di  $C$  rispetto a  $M$  (o per le altre aree economiche, unioni regionali, ecc.) nei confronti dei flussi di esportazione verso piú sbocchi  $s$ , non sono fra di loro direttamente confrontabili in senso orizzontale. Il loro rilievo al fine di stabilire un quadro della carenza relativa nella presenza commerciale di  $i$  nei vari mercati di sbocco in relazione alla presenza degli altri paesi o dell'area  $C$ , dipende infatti, dalla composizione percentuale dell'esportazione dell'area  $C$  nei singoli sbocchi. Così le deviazioni di  $C$  rispetto a  $M$ , per gli stessi sbocchi, avranno un peso diverso a seconda della composizione percentuale dell'export di  $M$  in quei mercati.

Esemplificando, se  $i$  (o  $C$ ) ha una deviazione negativa rispetto a  $C$  (o a  $M$ ) nel mercato  $s_1$  e in quello  $s_2$ , non basterà osservare quale delle due deviazioni è maggiore in valore assoluto per poter concludere verso quale dei due mercati  $i$  (o  $C$ ) dovrà accentuare piú intensamente la propria penetrazione commerciale. Il confronto e quindi la decisione avranno senso solo dopo aver « pesato » le due deviazioni con il valore della incidenza relativa nei due mercati di sbocco dell'esportazione dell'area sovraordinata ( $C$  per  $i$ ,  $M$  per  $C$ ).

Ogni deviazione pertanto dovrà essere moltiplicata per la percentuale dell'esportazione dell'area sovraordinata ( $C$  o  $M$ ) verso i mercati di sbocco sul totale esportato nei mercati  $s$ .

In simboli siano:

$$sDi,c \quad \text{per} \quad s = 1, 2, \dots, n \quad \text{e per} \quad i = 1, 2, \dots, n'$$

le deviazioni dei paesi  $i$  rispetto all'area  $C$  che li comprende, per i vari sbocchi.

Siano inoltre:

$$sXc / \sum_{s=1}^n sXc \cdot 100 \quad (C = 1, 2, \dots, n'')$$



le quote percentuali dei singoli flussi di esportazione dell'area  $C$  nei vari mercati  $s$  rispetto all'esportazione globale negli stessi mercati.

Avremo pertanto che i prodotti:

$$sDi,c \cdot sXc / \sum_{s=1}^n sXc \cdot 100 = sIi,c \quad \begin{matrix} (s = 1, 2, \dots, n) \\ (i = 1, 2, \dots, n') \end{matrix}$$

ci danno un indice di penetrazione che è misura e al tempo stesso un parametro di confronto esatto del grado di penetrazione commerciale di un qualsiasi paese  $i$  in diversi mercati di sbocco  $s$  rispetto ad un'area sovraordinata  $C$  di raffronto.

Gli indici di penetrazione relativi all'area sovraordinata  $C$  rispetto a  $M$  si ottengono allo stesso modo, e in simboli saranno:

$$sIc,m = sDc,m \cdot sXm / \sum_{s=1}^n sXm \cdot 100 \quad \begin{matrix} (s = 1, 2, \dots, n) \\ (i = 1, 2, \dots, n') \end{matrix}$$

Va osservato che anche in questo caso, come si è già rilevato per le deviazioni, il confronto fra gli indici riferiti ai singoli paesi è limitato ad essi soltanto, così come quelli riferiti all'area sovraordinata. In altre parole mentre gli indici calcolati per  $i$  sono direttamente confrontabili con quelli calcolati per gli altri paesi dell'area  $C$ , e fra di loro nei diversi mercati di sbocco, essi non possono essere confrontati con gli indici calcolati per tutta l'area rispetto a  $M$ .

I primi come i secondi presi separatamente consentono due ordini di rilevazione: confrontati in senso verticale per ogni mercato di sbocco permettono di stabilire gerarchicamente il quadro di maggiore o minore penetrazione relativa, confrontati orizzontalmente consentono di individuare per quale mercato di sbocco è minore o maggiore la presenza commerciale di un paese nei confronti degli altri (e di sé medesimo), o dell'area  $C$  rispetto a  $M$  (e a sé stessa).

Un confronto diretto fra gli indici  $sIi,c$  e  $sIc,m$  non è possibile avendo il primo per base l'area  $C$  e il secondo l'area  $M$ . Depurando invece l'indice  $sIc,m$  dall'incidenza del peso relativo al paese  $i$  (che è compreso nell'area  $C$ ) e rapportando l'indice relativo allo stesso paese  $i$  all'area maggiore  $M$ , il confronto è direttamente operativo al fine di individuare la maggiore o minore presenza nel paese  $s$  del paese  $i$ , dell'area  $C$  rispetto al comune denominatore  $M$ .



Il procedimento algoritmico per calcolare indirettamente<sup>(6)</sup> l'indice  $sI_{i,m}$  è il seguente:

$$sI_{i,m} = (sME_{c,m} \cdot sME_{i,c}) - (MT_{c,m} \cdot MT_{i,c}) \cdot sX_m / \sum_{s=1}^n sX_m$$

Pertanto l'indice dell'area  $C$  depurato dall'incidenza del paese  $i$  è:

$$sI_{c-i,m} = sI_{c,m} - sI_{i,m}$$

Si ottengono così due indici che consentono di misurare la posizione relativa in termini di concorrenzialità del paese  $i$ , e dell'area  $C - i$  in riferimento alla comune base  $M$ .

È evidente che qualora fosse sufficiente conoscere il segno (positivo o negativo) dell'indice di penetrazione di un qualsiasi paese  $i$  rispetto a  $M$ , basterà ricorrere allo schema predisposto per individuare i segni delle deviazioni<sup>(7)</sup>.

Esemplificando, se l'indice di penetrazione di  $i$  riferito a  $C$  è negativo in uno o più mercati di sbocco, il corrispondente indice riferito a  $M$  potrà risultare pure negativo o positivo a seconda delle relazioni che risultano in quello schema. Per stabilire il valore dell'indice stesso è necessario ricorrere invece al calcolo indiretto di cui si è indicato il procedimento in termini simbolici.

In conclusione gli indici di penetrazione calcolati per più paesi, aree che li comprendono e per  $M$  rispetto a più mercati di sbocco consentono utili confronti, soprattutto fra paesi sviluppati a struttura economica relativamente omogenea, in ordine alla rilevazione del grado di concorrenza che ogni singolo paese esercita o sostiene rispetto agli altri (paesi o aree) in un dato mercato di sbocco, e alla individuazione secondo un ordine crescente o decrescente della presenza relativa di un paese in più mercati di sbocco. Il complemento di questa indagine di struttura dei flussi di esportazione di un paese con altre informazioni relative alla situazione attuale e prospettiva dei sistemi economici cui si dirigono quei flussi, costituisce una valida matrice per la programmazione commerciale — *esportazione di beni e/o di industria* — di quello stesso paese.

(6) Ci riferiamo al procedimento indiretto essendo nelle tabelle allegate disponibili i dati per questo calcolo senza dover calcolare *ex novo* le medie effettive e teoriche dei singoli paesi.

(7) Vi è infatti corrispondenza diretta fra il segno (+ o -) delle deviazioni e quello dell'indice di penetrazione (+ o -).



## II

### CONDIZIONI GENERALI DI INTERPRETAZIONE DEGLI INDICI DI PENETRAZIONE

Nello studio della penetrazione dei beni nei vari mercati e nell'analisi delle modificazioni che si verificano a causa dell'azione concorrenziale di ciascun paese intesa a procacciarsi una quota sempre più grande del commercio mondiale, si rivela di importanza propedeutica fondamentale una scelta razionale delle aree e dei raggruppamenti di paesi che soddisfino non solo alle elementari esigenze di classificazione, ma soprattutto alle condizioni di omogeneità. Quest'ultime si palesano di grande interesse se si vuole dare attuazione allo schema econometrico di penetrazione la cui funzione è precisamente diretta a individuare situazioni anomale rispetto ad ipotesi ideali di equilibrio.

È ovvio del resto che la sua esplicità può essere esauriente e completa qualora sia possibile una conoscenza abbastanza dettagliata della struttura ed organizzazione produttiva dei paesi cui il modello si applica, altrimenti il giudizio che ne deriva può peccare di una certa superficialità, a meno che non venga formulato secondo criteri generali che insistono più sulla globalità del fenomeno che sui suoi aspetti particolari.

In prima approssimazione è bene distinguere da un lato i paesi esportatori e dall'altro i paesi importatori; la condizione di omogeneità si addice più ai primi (paesi esportatori) che ai secondi. Un'area raggruppante sistemi economici che presentano caratteristiche generali simili, si presta ad essere un conforme schema di riferimento (denominatore comune) cui ricondurre logicamente le deviazioni ed i corrispondenti indici di penetrazione. Al contrario non è indispensabile che i sistemi economici dei paesi importatori presentino caratteristiche similari; la significatività delle grandezze messe a confronto si esaurisce del resto nell'ambito di uno stesso mercato ed in questo ogni disaggregazione dei valori aggregati, come dimostreremo più avanti, si dimostra essere feconda.



Un confronto che intenda oltrepassare i limiti di questo mercato ha ragione d'essere solo se condotto con un criterio generale che si proponga di individuare distorsioni nella politica di espansione commerciale.

La scelta dell'area di raffronto, di conseguenza, ha quindi una importanza fondamentale per rivestire gli indici non solo di un valore indicativo, ma soprattutto operativo, onde orientare in una direzione piuttosto che in un'altra i movimenti di merci tra paesi.

I criteri di scelta perciò possono essere molteplici; essi comunque non possono prescindere da una visione globale dell'essere e del dover essere della intensità dei flussi di esportazione dei beni e della loro composizione merceologica che riflette la struttura produttiva e il grado di specializzazione conseguito nei diversi sistemi. In linea generale, la via seguita ed i criteri adottati per classificare e ripartire i paesi sono numerosi e possono essere di natura geografica, politico-istituzionale, economica in senso lato, ecc. <sup>(1)</sup>. Così potremo individuare raggruppamenti di paesi (aree) secondo il criterio della contiguità territoriale tra i vari Stati, del regime politico-economico, dello stadio di sviluppo conseguito, dei mezzi di pagamento prevalentemente usati negli scambi internazionali (area del dollaro, della sterlina, *sterling Asia*, ecc.). Conosceremo quindi le intensità delle esportazioni delle aree sviluppate, di quelle in via di sviluppo, di aree ad economia di mercato e ad economia pianificata e così via.

Le ragioni di queste classificazioni sono molteplici e dipendono dalle peculiari esigenze del ricercatore. Esemplificando, se si vuole porre a confronto i *trends* del commercio internazionale delle singole aree onde accertare a vantaggio di chi si siano realizzati gli scambi, cioè quale gruppo di paesi penetra maggiormente, la suddivisione fra paesi avanzati ed in via di sviluppo è molto opportuna. La ripartizione dei paesi ad economia di mercato e ad economia centralizzata può essere utile per confrontare la capacità di penetrazione di sistemi a diversa organizzazione produttiva.

Queste classificazioni costituiscono sempre un mezzo assai efficace per misurare e perciò confrontare il saggio di aumento dei flussi di esportazione e di conseguenza l'incidenza sul valore globale dell'interscambio mondiale.

Nel decennio 1953-1963 notiamo infatti <sup>(2)</sup>, che i paesi sviluppati hanno aumentato il loro peso sul totale delle esportazioni passando dal 64,77% al 67,36%, mentre i paesi arretrati hanno subito una grave diminuzione

---

(1) Cfr. *Statistical Yearbook*, 1964, United Nations, New York, 1965.

(2) Si veda RICHARD S. THOMAN, EDGAR C. CONKLING, *Geography of International Trade*, p. 12, Prentice-Hall, N. J., 1967.



riducendo la loro quota dal 25,60% al 20,52%. Per contro i paesi comunisti aumentano la loro incidenza dal 9,60% al 12,11%.

Questo tipo di confronti, pur essendo di estrema utilità per la misura dell'intensità degli scambi fra paesi e per la conoscenza della loro diffusione, non tocca direttamente il problema della penetrazione delle merci nei singoli mercati e, in particolare, poco ci dice sulla reciproca posizione in cui vengono a trovarsi i concorrenti esteri in un mercato.

Il nostro tentativo di dare una soluzione a questo problema, già annunciato in termini generali nel precedente paragrafo, si appunta sulla esigenza, che riteniamo vitale per il futuro evolversi del processo di integrazione fra paesi, di conoscere non solo l'intensità di penetrazione, ma principalmente la relativa dimensione conseguita da ciascun paese esportatore nei mercati di destinazione finale.

In questa prima applicazione dello schema di penetrazione abbiamo scelto quale area di raffronto generale un raggruppamento di ventidue paesi fra i più economicamente avanzati del mondo.

Per ragioni obiettive di disponibilità di dati statistici siamo stati costretti ad escluderne alcuni<sup>(3)</sup>; comunque la regione *mondo* scelta, copre una porzione rilevante (circa due terzi) dell'interscambio mondiale, sì da ritenerla più che conforme alle nostre esigenze.

Se si pone mente poi al raggruppamento degli 11 paesi<sup>(4)</sup> che formano l'oggetto dell'indagine di penetrazione abbiamo titolo a pensare che l'esclusione forzata non viene ad alterare profondamente la significatività dei valori aggregati non avendo i paesi esclusi rilevanti legami commerciali con gli undici del Mediterraneo. Più grave lacuna è invece l'esclusione dei paesi comunisti le cui esportazioni verso quell'area vanno progressivamente aumentando.

Il *mondo* diviene perciò il grande denominatore sul quale convergono direttamente o indirettamente le grandezze relative ad altre aree o paesi, onde accertare in quale direzione o verso quale paese si manifesta con maggiore o minore forza la penetrazione commerciale.

---

(3) In questa ricerca il termine *mondo* si riferisce al raggruppamento dei seguenti paesi: Austria, Belgio-Lussemburgo, Canada, Danimarca, Francia, Giappone, Gran Bretagna, Grecia, Irlanda, Islanda, Italia, Norvegia, Olanda, Portogallo, Spagna, Stati Uniti, Svezia, Svizzera, Turchia, Jugoslavia.

Le fonti statistiche dell'OCSE classificate secondo il *four digit SITC* di cui ci siamo serviti nelle nostre elaborazioni ci hanno costretto ad escludere dei paesi che altrove (cfr. classificazione ONU) sono considerati sviluppati e cioè: Finlandia, Australia, Nuova Zelanda, Sud Africa, Argentina, Cile, Uruguay, Venezuela, Israele.

(4) Spagna, Marocco, Algeria, Tunisia, Libia, Egitto, Israele, Libano, Turchia, Grecia, Jugoslavia.



Ad un livello intermedio troviamo altre due aree: il Mec e la Gran Bretagna. Il Mercato Comune si presta come tale ad essere validamente usufruito come area intermedia dato il vincolo di omogeneità che lega tra loro i paesi membri i quali, pur nelle diverse peculiarità che li contraddistinguono, palesano caratteri strutturali abbastanza simili ed una effettiva e potenziale propensione all'esportazione che tende sempre più ad oltrepassare i confini dell'area in via di integrazione per spingersi verso altri mercati.

Altrettanto dicasi, con le dovute cautele concernenti la dimensione ed il suo attuale inserimento nel commercio mondiale, della Gran Bretagna, qui considerata come area autonoma ed associata nella dinamica espansiva al Mec quale partner concorrente.

In altre parole si è costruita idealmente una piramide<sup>(5)</sup> in cui alla base riscontriamo i ventidue paesi che formano il *mondo*; a metà le due aree intermedie Mec e Gran Bretagna e al vertice alternativamente i singoli membri del Mec contrapposti, nelle varie ipotesi, sia al Mec stesso che al *mondo*.

La contrapposizione riguarda naturalmente la proiezione di questa piramide verso i mercati di sbocco ed il giuoco, che deriva dall'azione di penetrazione, dovrebbe rispettare le regole che prima abbiamo formulato.

Passiamo ora ad alcune considerazioni generali sulle cause che ci hanno indotto a scegliere i paesi del Mediterraneo quali effettivi e potenziali mercati di sbocco delle merci europee ed italiane in particolare. Esse si possono ricondurre a due ragioni di fondo e cioè la loro vicinanza geografica ed il particolare stadio di sviluppo che stanno attraversando sia pure con caratteristiche peculiari alle situazioni concrete di ciascun paese.

La condizione della vicinanza geografica non è certo *necessaria* per dare una plausibile giustificazione ad una politica generale di espansione in una economia, ma si rivela *sufficiente* a causa di un fattore di natura essenzialmente economica.

Il nostro tema, come preannunciato, si propone di andare al di là dello studio della penetrazione commerciale per riagganciarsi a quello più vasto e suggestivo dell'esportazione di industria.

Se prendiamo in esame la dinamica delle componenti di costo per unità di prodotto notiamo che l'incidenza della componente « costo di trasporto » tende ad aumentare, inversamente a quanto accade alle altre; ciò dimostra

---

(5) Nell'introdurre lo schema econometrico, nel precedente paragrafo, ci siamo serviti di simboli allo scopo di rendere possibile la sua utilizzazione ad altri paesi ed aree. In questa ricerca il simbolo *i* si riferisce ai singoli paesi membri della CEE, il simbolo *C* alla CEE o Gran Bretagna ed il simbolo *M* all'area *mondo*.



una relativa maggiore rigidità o, per contro, una relativa minore flessibilità nella riduzione del costo di trasporto a causa della crescente difficoltà ad introdurre nuove tecnologie nei mezzi di trasporto convenzionali e prescindendo dalle regole che sottostanno al processo di formazione delle tariffe <sup>(6)</sup>.

Questa affermazione non vuole peccare di categoricità in quanto il mettere a punto questo problema richiederebbe una analisi più approfondita sulle tecniche ed economie di trasporto. Ciononostante se si pone mente al tipo di esportazioni che sono direttamente od indirettamente connesse all'esportazione di industria (beni capitali, impianti, attrezzature ecc.) risulta evidente che una minore incidenza relativa dei costi di trasporto diviene un fattore preferenziale nelle decisioni di intraprendere nuove attività produttive all'estero.

Ripetiamo che la vicinanza geografica non è un fattore necessario; quest'ultimo, a nostro avviso, si connette direttamente con le condizioni generali dello sviluppo dei paesi oggetto di indagine. Abbiamo infatti, scelto il sistema economico spagnolo per condurre una ricerca il più possibile analitica sulle modalità di penetrazione delle merci e del loro inserimento nei processi produttivi di quel paese.

La scelta ci sembra opportuna ed in armonia a quanto abbiamo sostenuto sino a questo momento; all'interno dell'economia spagnola si stanno verificando interessanti modificazioni di struttura per effetto dell'attuale spinta allo sviluppo; il fatto poi di disporre della matrice delle interdipendenze strutturali, che ci consente di conoscere in profondità l'intera struttura produttiva di quel paese ed il grado di diffusione dei rapporti di interdipendenza, ci consente di dare una spiegazione esauriente delle cause remote che sottostanno alle deviazioni riscontrate.

Non avendo a disposizione questo strumento per gli altri dieci paesi e quindi essendoci preclusa una conoscenza completa, settore per settore, della loro struttura produttiva, limiteremo la ricerca per questi ultimi agli aspetti generali della dinamica degli scambi con le aree e i paesi esportatori. È opportuno sottolineare a questo punto le generali difformità strutturali che caratterizzano le economie degli undici paesi del Mediterraneo. Oltre alla struttura produttiva emergono nella loro eterogeneità e contraddizione altresì i regimi politici, le tradizioni culturali e le ideologie dominanti. Tali fattori svolgono un ruolo spesso determinante nel condizionare il processo di sviluppo interno e nel foggare i modi del loro inserimento nei flussi più ampi degli scambi internazionali. Ciononostante oggi notiamo delle modificazioni profonde che tendono a superare questi vincoli e a mettere

---

(6) R. ZUCHELLI, *Economia dei trasporti*, cap. III, O.R.S.U.C.



a nudo l'aspetto piú concreto della realtà economica. È nostro compito perciò porre l'accento su questa realtà cercando di dipanare, il piú rigorosamente possibile, la fitta rete degli epifenomeni che valgono solo a rendere confusa la conoscenza delle costanti fondamentali della struttura e del funzionamento di quei sistemi.

TABELLA 1 - INDICATORI DI SVILUPPO

*Mec, Gran Bretagna e Paesi del Mediterraneo*

Indicatori	Reddito pro-capite \$	Esportazione pro-capite \$			Coefficiente di esportazione		Indice di specia- lizzazione
Paesi	Anni 1963	Anni			Anni		Anni 1963
		1948	1953	1963	1953	1963	
Italia . . . . .	790	23,39	31,70	100,03	9,0	12,9	58,3
Francia . . . . .	1410	51,41	94,25	168,44	10,9	12,0	54,3
Germania . . . . .	1415	16,89	96,43	263,44	15,6	18,6	71,3
Belgio . . . . .	1320	190,80	248,95	503,43	29,0	38,0	65,3
Paesi Bassi . . . . .	1080	104,49	205,18	414,64	38,7	38,4	50,5
Gran Bretagna . . . . .	1350	125,87	140,59	212,11	17,3	15,6	63,7
Spagna . . . . .	400	13,59	16,90	23,68	—	6,0	48,6
Marocco . . . . .	150	20,55	28,11	30,32	10,1	14,8	80,1
Algeria . . . . .	190	49,74	42,37	33,33	23,5	—	—
Tunisia . . . . .	180	17,81	29,54	27,81	24,3	15,1	61,9
Libia . . . . .	170	11,02	9,32	111,02	—	—	99,7
Egitto . . . . .	100	31,14	18,59	18,67	19,5	—	86,9
Israele . . . . .	970	26,27	36,34	141,84	10,1	14,8	78,2
Libano . . . . .	210	8,42	26,34	33,62	7,3	—	—
Turchia . . . . .	220	9,82	17,35	12,13	10,9	5,3	76,0
Grecia . . . . .	440	12,56	16,89	34,20	—	34,4	74,3
Yugoslavia . . . . .	223	19,12	10,91	41,44	—	—	55,9

Fonte: United Nations, statistical Yearbook, 1964.

La tabella 1 raccoglie alcuni parametri che ci permettono di individuare sia pure ad un livello generale, gli aspetti piú illuminanti dell'inserimento dei paesi mediterranei e dei paesi della Comunità Europea nel contesto dell'economia internazionale; di riflesso essi consentono di gettare un po' di luce sulle strutture interne e quindi di trarre dei giudizi sul modo d'essere delle rispettive economie.

I parametri sono: i coefficienti di esportazione (rapporto fra il volume globale delle esportazioni ed il prodotto nazionale lordo), le esportazioni



pro-capite, il reddito pro-capite e i coefficienti di specializzazione (o di diffusione) delle esportazioni (7).

Da una prima visione d'assieme risulta evidente quanto sopra affermammo a proposito della diversità di struttura dei paesi mediterranei e di una certa affinità tra i paesi europei, specie se si osserva l'indice di specializzazione (8) che riflette indirettamente la capacità produttiva di un sistema economico. Ciò che accomuna questi paesi è un livello di reddito medio pro-capite relativamente basso (9).

Osservazione questa già scontata in partenza, trattandosi di sistemi che solo negli ultimi anni si sono immessi nella via dello sviluppo. Spagna, Yugoslavia ed Israele ne sono le punte di avanguardia, sebbene assai diverse siano le condizioni iniziali e le strategie seguite per risolvere il problema.

Se poniamo poi a confronto i loro indici di specializzazione con i coefficienti di esportazione (e le esportazioni pro-capite), ne risulta un quadro che delinea alcune peculiarità tipiche della loro struttura. Vi sono infatti paesi con un elevato rapporto esportazione pro-capite ed un elevato indice di specializzazione, quali Israele e Libia, e paesi, come la Spagna, con un modesto coefficiente di esportazione e un altrettanto basso indice di specializzazione.

Il grado quindi di diffusione delle esportazioni spagnole è assai elevato; a ciò dovrebbe corrispondere una struttura produttiva altamente efficiente, tant'è vero che l'indice è addirittura inferiore a quello degli Stati Uniti (52,1%), tra i più bassi del mondo. D'altro lato nel 1963 la Spagna per ogni 100 dollari di prodotto nazionale ne esportava appena 6, valore molto inferiore sia agli indici dei paesi europei, sia a quelli mediterranei, eccezion fatta per la Turchia.

Questa considerazione trova conferma nello scarso peso delle esportazioni per ogni abitante. Potrebbe sembrare dapprima una situazione paradossale, mentre, ad un esame più approfondito, risulta che il sistema spagnolo funziona principalmente all'insegna dell'autarchia, e la notevole diffusione delle esportazioni, che globalmente hanno un peso assai modesto, si ricollega ad una produzione assai diffusa, ma a basso livello produttivo (vedi parte IV, cap. IV).

---

(7) I parametri qui riportati sono desunti dal volume « Geography of International trade » cit. Nel calcolo del coefficiente di specializzazione i due autori si sono serviti della curva del Lorenz e della S.I.T.C. adottata dall'ONU nel 1950 e modificata nel 1960 dal USESC. La SITC è la stessa classificazione delle pubblicazioni OCSE.

(8) Vedi tabella 1, quarta colonna.

(9) Israele ne è l'unica eccezione; il suo indice (970 dollari) supera notevolmente la media mondiale (560 dollari).



L'elevato indice di specializzazione di Israele (79,2) e Libia (99,7) a cui corrispondono alti coefficienti di esportazione si interpreta in funzione del ruolo che le esportazioni stanno svolgendo negli ultimi anni.

Sta di fatto che la Libia ha un indice di specializzazione che raggiunge quasi l'unità: la vendita di petrolio all'estero è infatti, pari al 98,7% del totale, mentre Israele ha già parzialmente diversificato le sue esportazioni con una incidenza dei diamanti e dei tessuti pari al 32,3% e della frutta del 29,5%.

In Libia la situazione è ancora stagnante e messa chiaramente in luce da un basso reddito *pro-capite*.

Marocco, Algeria, Tunisia, Egitto, Libano, Turchia, quanto agli indici summenzionati, si trovano in situazioni pressoché simili.

I coefficienti di esportazione si mantengono ad un livello europeo, ma gli indici di specializzazione superano la media mondiale che è pari al 74%. Da ciò si può inferire che le esportazioni, ancorate tutt'ora alla monocultura e ai prodotti minerari, non svolgono una funzione propulsiva tale da costituire il motore dello sviluppo, con la conseguente difficoltà di reperire i mezzi finanziari e tecnici atti ad accelerare all'interno un processo di riconversione.

Notiamo infatti, che per i paesi europei dal 1953 al 1963 le esportazioni *pro-capite* si sono più che raddoppiate, e nel caso italiano triplicate, mentre nei paesi mediterranei si sono mantenute stazionarie o hanno subito flessioni, come nel caso della Tunisia e della Turchia. Uniche eccezioni, come già dicemmo, la Libia con lo sfruttamento del petrolio ed Israele per la vitalità della sua organizzazione produttiva.

Da sottolineare ancora, la posizione della Jugoslavia che nel suddetto decennio ha quadruplicato il valore delle esportazioni *pro-capite* e detiene un indice di specializzazione a livello europeo.

A conclusione di questo paragrafo è doveroso aggiungere che i giudizi formulati e le generalizzazioni cui siamo pervenuti possono peccare di superficialità. Ci siamo attenuti a ciò che gli indicatori dello sviluppo di per sé esprimono e alle deduzioni che immediatamente ne discendono. La mancanza di dati sistematicamente organizzati non ci consente di procedere oltre nell'analisi delle strutture economiche dei paesi considerati; l'errore potrebbe assumere dimensioni cospicue.



### III

## INDICI DI PENETRAZIONE E CONCORRENZA FRA PAESI ESPORTATORI NEL BACINO DEL MEDITERRANEO

In questo capitolo passeremo all'esame dei risultati conseguiti nella elaborazione dei dati statistici <sup>(1)</sup> e nel calcolo degli indici di deviazione e di penetrazione secondo la metodologia illustrata in precedenza.

I dati contenuti nella tabella 2 concernono il volume totale delle esportazioni dei ventidue paesi che nel loro insieme formano l'area denominata *mondo*.

Questi valori formano la matrice di base per la determinazione delle medie teoriche  $X_i/X_c$ ,  $X_c/X_m$  ove il simbolo  $i$  indica alternativamente i paesi membri della Comunità Europea, il simbolo  $c$  il Mec o la Gran Bretagna,  $m$  il mondo <sup>(2)</sup>.

È bene subito precisare che il 72,75% del valore globale esportato rimane all'interno dell'area, mentre il 27,25% viene destinato a paesi terzi. L'aver limitato ad un numero ristretto di paesi la nostra indagine non viene ad inficiare l'euristia degli indici che si risolve nell'ambito dei limiti di applicazione dello schema.

L'esclusione di alcuni paesi oggi ben inseriti nel commercio internazio-

---

(1) I dati statistici contenuti nelle tabelle di questo lavoro sono stati desunti dalla pubblicazione annuale dell'OCSE: *Commodity trade: exports*, Series C. Le altre fonti saranno specificate in calce.

(2) Il valore delle esportazioni  $X_m$ ,  $sX_m$  riguarda i flussi di merci dei ventidue paesi verso il resto del mondo e verso un dato mercato  $s$ . È opportuno precisare, per l'esattezza di impostazione metodologica, che Spagna, Turchia, Grecia e Jugoslavia sono ad un tempo membri del *mondo* e mercati di sbocco alla stregua dei rimanenti sette paesi mediterranei. Di conseguenza, mentre i rapporti  $sX_c/sX_m$ ,  $X_c/X_m$ ,  $sX_i/sX_m$ ,  $X_i/X_m$  sono esatti se computati per quei quattro paesi, essi risultano, se riferiti agli altri sette, leggermente inferiori, in quanto le loro esportazioni, per ragioni obiettive di classificazione dell'OCSE, sono escluse. Gli indici di deviazione e di penetrazione non subiscono comunque modificazioni rilevanti.



nale (ci riferiamo qui ai paesi comunisti) non altera i risultati cui si è pervenuti, ma limita la soluzione del problema della concorrenzialità nell'ambito della sfera dell'azione competitiva dei paesi ad economia di mercato.

Tale precisazione non ha comunque grande importanza per il mercato spagnolo, tagliato praticamente fuori dalle esportazioni comuniste, ma riveste un significato ben diverso se si osserva la crescente penetrazione delle merci provenienti dall'Unione Sovietica e dai paesi dell'Europa Orientale nei mercati nord africani e del mediterraneo orientale.

Queste considerazioni generali sono dirette a porre nella giusta dimensione i valori e gli indici (medie teoriche) contenuti nella tabella 2 a cui si riconducono i valori contenuti nelle tabelle successive (da 3 a 13) corrispondenti alle esportazioni del Mondo, Mec, Gran Bretagna in Spagna, Marocco, Algeria, Tunisia, Libia, Egitto, Israele, Libano, Turchia, Grecia e Jugoslavia.

Nell'arco di tempo che va dal 1961 al 1964 l'intensità dei flussi di esportazione del Mec, dei paesi membri e della Gran Bretagna sembra aver acquisito un equilibrio nell'ambito del *mondo*, equilibrio che possiamo definire strutturale, nel senso che la quota di attività mondiale del Mec e della Gran Bretagna aumenta proporzionalmente al valore delle esportazioni del *mondo* nel mondo.

Analoga tendenza seguono i singoli paesi del Mec le cui incidenze si mantengono pressoché costanti nel quadriennio.

Nel 1964 la regolarità riscontrata subisce una deviazione; sia il Mec che la Gran Bretagna diminuiscono la loro rispettiva incidenza passando rispettivamente da 41,07 e 12,48 a 38,76 e 10,84.

Si tratta di una lieve flessione, più accentuata per l'Inghilterra che per il Mercato Comune, e che senz'altro trova giustificazione nell'aumento delle esportazioni di alcuni paesi facenti parte del gruppo dei 22. A titolo esemplificativo citiamo il Giappone che dal 1953 al 1967 vede aumentare da 1,54 a 3,55 per cento la sua fetta di commercio internazionale. Altrettanto dicasi della Jugoslavia, della Grecia ed altri paesi che stanno progressivamente potenziando il loro inserimento nel commercio mondiale.

La relativa stazionarietà strutturale concerne solo la dinamica espansiva delle esportazioni dei 22 paesi del *mondo*. Se oltrepassiamo il confine che ci siamo imposti per ampliare l'orizzonte geografico dell'interscambio mondiale constatiamo che alcuni raggruppamenti hanno progredito più degli altri nell'assorbire quote via via sempre più ampie del commercio internazionale.

La Comunità Europea, ad esempio, nel decennio 53-63 aumenta la propria quota di attività mondiale dal 17 al 24% del valore globale delle



TABELLA 2 - ESPORTAZIONI DEL « MONDO » DEL MEC E GRAN BRETAGNA NEL MONDO  
(000 dollari)

Paesi e aree	1961				1962				1963				1964			
	Valori totali	Xi/Xc	N. indice		Valori totali	Xi/Xc	N. indice		Valori totali	Xi/Xc	N. indice		Valori totali	Xi/Xc	N. indice	
Italia . . . . .	4.215.069	13,02	100		4.698.010	13,71	111		5.074.688	13,50	120		5.962.387	13,99	141	
Francia . . . . .	7.208.082	22,27	100		7.359.207	21,48	102		8.079.629	21,49	112		8.990.289	21,10	125	
Germania . . . . .	12.687.175	39,21	100		13.263.644	38,72	105		14.615.551	38,88	115		16.214.979	36,06	128	
Belgio . . . . .	3.935.373	12,16	100		4.344.438	12,68	110		4.852.765	12,91	123		5.617.866	13,18	143	
Paesi Bassi . . . . .	4.306.836	13,31	100		4.584.604	13,38	106		4.961.767	13,20	115		5.808.105	13,63	135	
		Xc/Xm				Xc/Xm				Xc/Xm				Xc/Xm		
Mec . . . . .	32.352.535	40,31	100		34.249.903	40,71	106		35.584.400	41,07	110		42.593.626	38,76	132	
Gran Bretagna . . . . .	10.310.695	12,84	100		10.610.287	12,61	111		11.423.914	12,48	111		11.911.503	10,84	116	
Mondo . . . . .	80.255.485	—	100		84.124.033	—	105		91.498.718	—	114		109.877.345	—	137	



esportazioni; per contro l'EFTA rimane su posizioni stazionarie (14-14) e Stati Uniti e Canada regrediscono. Alla ormai nota aggressività del Mec si contrappone una altrettanto attiva partecipazione di altri paesi tra i quali, come già dicemmo, spiccano i paesi dell'Est (8,23-11,04) <sup>(3)</sup>.

Procedendo nel commentare l'evoluzione della penetrazione nei mercati mediterranei cercheremo di insistere sugli aspetti più salienti e conformi allo scopo della ricerca; alcune considerazioni generali sulle medie effettive ( $sXi/sXc$  ;  $sXc/sXm$ ) si rivelano essenziali per porre in rilievo alcune interessanti modificazioni che si stanno verificando nella direzione, distribuzione ed intensità degli scambi.

Vorremmo procedere nell'analisi (cfr. tabb. 3-13) seguendo tre linee che risultano essere tra loro convergenti, specie in funzione alle conclusioni cui desideriamo pervenire. Si tratta di analizzare le modalità di espansione delle esportazioni nel mondo e nei mercati mediterranei, la variazione nelle incidenze percentuali causate da una maggiore o minore concorrenza tra i paesi esportatori e, da ultimo, le modificazioni dei vincoli strutturali che legano (e legavano) in precedenza alcuni paesi mediterranei ad alcuni paesi esportatori europei.

Passiamo subito ad esaminare il primo aspetto del complesso problema, facendo riferimento alla piramide ideale delineata nel precedente capitolo.

Mettiamo dapprima a confronto i numeri indici delle esportazioni del *mondo*, del Mec e degli undici mercati, dando rilievo alle irregolarità ed anomalie che vi si riscontrano.

La dinamica espansiva delle esportazioni del *mondo*, del Mec e della Gran Bretagna verso il mondo segue un andamento crescente abbastanza regolare; altrettanto dicasi dei paesi membri del Mercato Comune. Quello che a noi interessa sottolineare è la uniformità che accomuna nell'azione di penetrazione i paesi e le aree prese in esame; lo stesso non può essere detto circa la dinamica espansiva nei mercati mediterranei, ove, al contrario, emergono parecchie difformità che suffragano i motivi che ci hanno spinto al calcolo degli indici di penetrazione. Da un lato quindi abbiamo il *mondo*, la Gran Bretagna e il Mec che si inseriscono progressivamente nei mercati mondiali, dall'altro, nella corrispondente azione di penetrazione nei mercati mediterranei, si possono constatare parecchie anomalie che del resto non costituiscono un fenomeno eccezionale, essendo questo riscontrabile ogniqualvolta si misuri l'intensità dei flussi di esportazione verso regioni a struttura produttiva non ancora sviluppata.

---

(13) Si veda R. S. THOMAN, E. G. CONKLING, *op. cit.*, p. 12.



Sia il *mondo* che il Mec non penetrano con un certo ordine in Marocco, Algeria, Turchia e Jugoslavia. In Grecia, Spagna e Libia i flussi di beni provenienti dalle due aree si rivelano abbastanza consolidati ed in continuo aumento. Negli altri quattro paesi (Libano, Egitto, Tunisia ed Israele) la situazione è irregolare, alternativamente per l'una o per l'altra area<sup>(4)</sup>.

Le irregolarità riscontrate si possono imputare più a fattori interni alle economie dei paesi importatori che a fattori esterni, essendo ancora debole la concorrenza dei paesi che abbiamo esclusi dal nostro raggruppamento, fatta eccezione, come dicemmo per i paesi comunisti. Esse traggono origine oggi in modo particolare dall'azione congiunta di variabili esogene e variabili entelechiane; tale azione si fa più intensa qualora la via verso lo sviluppo sia stata intrapresa senza un piano generale che tracci le linee fondamentali da seguire.

Sebbene non si conosca la composizione merceologica dei prodotti importati dall'Est si ha motivo di ritenere che essi non siano in diretta concorrenza con il tipo di beni provenienti da paesi occidentali e soprattutto che il movimento di merci trovi giustificazione in fatti che trascendono la logica degli scambi internazionali.

La concorrenza effettiva e potenziale fra paesi comunisti e paesi occidentali si può attuare peraltro in un campo che ci tocca da vicino e cioè nell'esportazione di industria. È noto che le democrazie popolari e l'Unione Sovietica insistono, nella loro strategia di espansione verso i paesi terzi non allineati, nel voler costruire in loco impianti siderurgici, elettrici, minerari. Ciò si armonizza con la scala di priorità seguita nel piano di pianificazione interna di quei paesi<sup>(5)</sup>.

Alcune recenti modificazioni nell'intensità dei flussi che si riscontrano in Egitto si possono collegare al progressivo incremento in questo paese di iniziative economiche sovietiche. La strategia seguita nel penetrare economicamente nei sistemi economici depressi è, in un certo senso, la proiezione di quella adottata nelle economie centralizzate; si agisce nei settori base e nelle infrastrutture e soprattutto si cerca di assicurare un mercato di sbocco ai prodotti delle nuove imprese onde sopperire alle deficienze del mercato

---

(4) Si è parlato di uniformità per spiegare l'andamento regolare delle esportazioni globalmente intese; siamo comunque ben consapevoli che se passiamo ad analizzare nei vari anni i flussi di esportazione dei paesi avanzati verso altri paesi altrettanto sviluppati si potranno riscontrare irregolarità nei flussi in genere imputabili a fatti congiunturali interni dei singoli sistemi economici. Tali irregolarità sono però di gran lunga inferiori per ampiezza ed intensità alle oscillazioni che si verificano nell'interscambio delle regioni depresse.

(5) ISTAV AGOSTON, *La politica di aiuti dei paesi del Comecon*, in « Mercurio », settembre 1967, n. 9, p. 61.



interno. Riteniamo che da questa via possano indubbiamente sortire risultati positivi, ma il voler applicare schemi precostituiti e ritenuti universalmente validi può certo creare delle strozzature e delle distorsioni nella allocazione delle risorse che, a lunga scadenza, possono generare situazioni molto gravi. Una azione, per contro, aderente alle condizioni obiettive dell'economia locale e quindi caratterizzata da una maggiore flessibilità può essere in grado di risolvere il problema con maggior prontezza e razionalità<sup>(6)</sup>.

La dinamica di penetrazione dei membri del Mec si evolve con una certa irregolarità, le cui cause si riconducono, a nostro avviso, alla peculiare situazione economica e politica sopra descritta.

La penetrazione commerciale infatti, aumenta in alcuni paesi, soggiace a notevoli oscillazioni in altri ed in altri ancora l'intensità dei flussi si riduce. L'Italia, ad esempio, penetra in modo irregolare in Marocco, Israele e Jugoslavia, aumenta le esportazioni in Algeria, Tunisia, Egitto, Libano, Grecia e Spagna, perde terreno in Turchia.

La Francia esporta regolarmente in cinque paesi, la Germania in quattro, il Belgio in sei e l'Olanda in cinque. Da questo emerge con evidenza che i cinque del Mec non detengono una ben definita zona di influenza nel Mediterraneo.

È evidente che alcuni mercati assorbono preferibilmente prodotti di alcuni paesi piuttosto che di altri, ma questo legame commerciale tende, in proseguo di tempo, a dissolversi per essere sostituito da un altro con paesi diversi od aree già esaminate e appartenenti ad altre zone geografiche. Una maggior disponibilità di dati per un tratto di tempo più lungo potrebbe senz'altro dare maggiore suffragio alla nostra affermazione.

A noi comunque preme interpretare la natura del rapporto che intercorre tra i cinque partners comunitari; la variabilità delle medie effettive nei vari anni contrapposta alla relativa stabilità delle medie teoriche si giustifica ponendo mente all'azione competitiva che si sta svolgendo alla ricerca di un equilibrio dimensionale in mercati che, date le condizioni interne, si prestano a questo tipo di instabilità.

Più avanti daremo una misura dell'intensità dell'azione concorrenziale tramite gli indici di penetrazione; ora cercheremo di correlare le variazioni delle medie effettive col *trend* delle esportazioni, per qualificare meglio, sotto questo profilo, il problema della concorrenza. Tali medie offrono già, se interpretate nella giusta luce, una prima indicazione sulla dimensione e

---

(6) Si veda su questo argomento l'interessante lavoro di W. A. LEWIS, *Development Planning*, Allen & Unwin, 1966, in particolare la parte II.



forma competitiva di ciascun paese, e completano, con maggior aderenza alla realtà, il quadro generale in precedenza sommariamente descritto.

Ad una variazione continua ed in aumento delle esportazioni nel mondo del Mec e dei paesi suoi membri fa riscontro una stabilità dei rapporti di composizione (cfr. tab. 2). Dal punto di vista matematico l'asserzione è ovvia, più significativa è l'interpretazione economica che ne discende. L'azione di penetrazione dei cinque nel mondo si svolge all'insegna dell'equilibrio, nel senso che la quota di commercio mondiale controllata da ciascuno rimane pressoché costante nel tempo (7).

Se ci spostiamo ad esaminare le stesse tendenze in altri mercati noteremo una situazione assai diversa, con irregolarità che permangono in tutto l'arco di tempo 1961-1964 (cfr. tabb. 3-13). Innanzitutto la media effettiva del Mec rispetto al *mondo* è caratterizzata in tutti gli indici contraddistinti da ampie oscillazioni che denunciano una contrapposizione dinamica tra penetrazione Mec e quella dei rimanenti diciassette paesi del *mondo* nel Mediterraneo.

Ad un confronto tra le medie effettive e quelle teoriche del Mec rispetto al mondo risulta che le esportazioni comunitarie sono maggiori al 40% (valore teorico) in quasi tutti i mercati mediterranei, mentre inferiori si rivelano solo in Egitto, Turchia ed Israele. La presenza dei prodotti Mec in quasi tutti questi mercati ad un livello superiore alla media teorica mette subito in evidenza la posizione di privilegio goduta dai membri del mercato comune, anche se il valore assoluto degli scambi (esportazioni) è molto modesto, tant'è vero che raramente supera l'unità percentuale.

Comunque, ripetiamo, in armonia a quanto ci proponiamo di analizzare con questa ricerca, a noi interessano le variazioni che i flussi di esportazione subiscono nel tempo.

Non solo l'intera area Mec, rispetto alla concorrenza proveniente dal *mondo*, ma i singoli membri della Comunità sottostanno alla stessa legge delle continue oscillazioni. Le medie effettive corrispondenti ne sono una evidente manifestazione.

Le medie effettive italiane sono soggette ad una notevole variabilità in Marocco, Libia, Egitto, Libano, Turchia, Jugoslavia e Grecia, in aumento invece in Spagna, Algeria, Tunisia, Israele. Altrettanto dicasi degli altri paesi del Mec ed in particolare modo del Belgio e Paesi Bassi, la cui variabilità di penetrazione si estende su quasi tutti i mercati.

Deduciamo perciò che in tutta l'area lo scambio di merci avviene su

---

(7) Italia e Belgio aumentano la loro incidenza di circa una unità percentuale; infatti il loro numero indice si mantiene inferiore a quello del Mec.



TABELLA 3 - ESPORTAZIONI IN SPAGNA

(000 dollari)

Paesi e aree	1961			1962			1963			1964		
	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice
Italia . . . .	43.709	11,43	100	54.915	10,19	125	83.199	13,01	190	118.883	15,11	271
Francia . . . .	119.667	31,29	100	173.073	32,11	144	219.734	34,38	183	275.209	34,99	229
Germania . . .	156.293	40,87	100	227.458	42,21	145	250.343	39,17	160	304.017	38,65	194
Belgio . . . .	28.734	7,51	100	46.058	8,54	160	97.366	5,84	130	36.782	4,67	128
Paesi Bassi . .	33.922	8,87	100	37.330	6,92	110	48.438	7,57	142	51.555	6,55	151
		$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$	
Mec . . . . .	382.325	43,28	100	538.834	48,77	140	639.080	48,74	167	786.446	50,31	205
Gran Bretagna .	106.008	12,00	100	166.966	15,11	157	191.182	14,58	180	210.702	13,47	198
Mondo . . . .	883.364	—	100	1.104.731	—	125	1.311.146	—	148	1.563.130	—	176



TABELLA 4 - ESPORTAZIONI IN MAROCCO  
(000 dollari)

Paesi e aree	1961			1962			1963			1964		
	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice
Italia . . . .	23.228	9,36	100	15.117	7,41	65	22.771	9,55	98	15.450	6,04	66
Francia . . . .	183.777	74,09	100	151.706	74,40	82	177.369	74,44	96	186.218	72,84	101
Germania . . .	21.861	8,81	100	19.725	9,67	90	26.216	11,00	119	31.460	12,30	143
Belgio . . . .	8.687	3,50	100	8.594	4,21	98	10.093	4,23	116	13.154	5,14	151
Paesi Bassi . .	10.485	4,22	100	8.760	4,29	83	1.798	0,75	17	9.371	3,66	89
		$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$	
Mec . . . . .	248.038	68,57	100	203.902	67,91	82	238.247	67,12	96	255.653	74,96	103
Gran Bretagna .	14.118	3,90	100	13.016	4,33	92	14.493	4,08	102	14.233	4,17	100
Mondo . . . . .	361.691	—	100	300.213	—	83	354.910	—	98	341.009	—	94



TABELLA 5 - ESPORTAZIONI IN ALGERIA

(000 dollari)

Paesi e aree	1961			1962			1963			1964		
	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice
Italia . . . .	9.577	1,04	100	9.572	1,63	99	13.085	2,23	136	19.242	3,56	200
Francia . . . .	885.819	96,62	100	562.517	96,11	63	554.007	94,73	62	494.970	91,79	55
Germania . . .	12.307	1,34	100	5.607	0,95	45	11.561	1,97	93	14.363	2,66	116
Belgio . . . .	4.328	0,47	100	3.336	0,57	77	2.011	0,34	46	3.055	0,56	70
Paesi Bassi . .	4.693	0,51	100	4.216	0,72	89	4.135	0,70	88	7.588	1,40	161
		$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$	
Mec . . . . .	916.724	92,94	100	585.248	89,51	63	584.799	89,89	63	539.218	85,30	58
Gran Bretagna .	8.412	0,85	100	4.921	0,75	58	7.032	1,08	83	18.465	2,92	219
Mondo . . . .	986.342	—	100	653.819	—	66	650.554	—	65	632.108	—	64



TABELLA 6 - ESPORTAZIONI IN TUNISIA

(000 dollari)

Paesi e aree	1961			1962			1963			1964		
	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice
Italia . . . .	11.123	8,12	100	13.679	9,94	122	20.527	14,98	184	15.026	10,76	135
Francia . . . .	112.227	81,94	100	109.395	79,54	97	101.871	74,37	90	107.047	76,72	95
Germania . . .	9.006	6,57	100	8.106	5,89	90	9.197	6,71	102	12.239	8,77	135
Belgio . . . .	1.881	1,37	100	3.233	2,35	171	2.182	1,59	116	1.889	1,35	100
Paesi Bassi . .	2.720	1,98	100	3.116	2,26	114	3.188	2,32	117	3.327	2,38	122
		$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$	
Mec . . . . .	136.957	71,51	100	137.529	68,99	100	136.965	74,70	100	139.528	71,81	101
Gran Bretagna .	5.722	2,98	100	7.618	3,82	133	7.856	4,28	137	10.041	5,12	175
Mondo . . . .	191.500	—	100	199.373	—	104	183.348	—	95	196.017	—	102



TABELLA 7 - ESPORTAZIONI IN LIBIA

(000 dollari)

Paesi e aree	1961			1962			1963			1964		
	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice
Italia . . . .	36.002	56,96	100	48.531	47,61	134	48.503	46,56	134	65.471	53,82	181
Francia . . . .	1.506	2,38	100	6.918	6,78	459	11.568	11,10	768	16.443	13,51	1091
Germania . . .	18.674	29,54	100	28.735	28,19	153	29.858	28,66	159	27.914	22,94	149
Belgio . . . .	2.484	3,93	100	6.463	6,34	260	4.528	4,34	182	4.298	3,53	172
Paesi Bassi . .	4.529	7,16	100	11.271	11,05	248	9.702	9,31	214	7.521	6,18	166
		$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$	
Mec . . . . .	63.195	46,91	100	101.918	53,31	161	104.159	51,70	164	121.647	48,37	192
Gran Bretagna .	34.220	25,40	100	37.883	19,81	110	43.294	21,49	126	49.296	19,60	144
Mondo . . . .	134.699	—	100	191.164	—	141	201.454	—	149	251.456	—	186



TABELLA 8 - ESPORTAZIONI IN EGITTO  
(000 dollari)

Paesi e aree	1961			1962			1963			1964		
	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice
Italia . . . .	26.890	19,22	100	34.502	22,44	128	62.692	31,27	233	39.720	21,78	147
Francia . . . .	15.910	10,19	100	13.448	8,74	84	17.948	8,95	112	17.004	9,32	106
Germania . . . .	95.851	61,39	100	87.202	56,72	90	100.439	50,10	104	108.781	59,66	113
Belgio . . . .	5.795	3,61	100	5.218	3,39	90	5.904	2,94	101	4.775	2,61	82
Paesi Bassi . .	11.667	7,47	100	13.360	8,69	114	13.462	6,71	115	12.025	6,59	103
		$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$	
Mec . . . . .	156.113	34,87	100	153.730	28,79	98	200.445	34,97	128	182.305	30,35	116
Gran Bretagna .	62.311	13,92	100	68.426	12,81	109	92.469	16,13	148	70.911	11,80	113
Mondo . . . . .	447.575	—	100	523.909	—	117	573.100	—	128	600.536	—	134



TABELLA 9 - ESPORTAZIONI IN ISRAELE

(000 dollari)

Paesi e aree	1961			1962			1963			1964		
	Valori totali	$X_I/sX_c$	N. indice	Valori totali	$X_I/sX_c$	N. indice	Valori totali	$X_I/sX_c$	N. indice	Valori totali	$X_I/sX_c$	N. indice
Italia . . . .	18.201	10,74	100	14.079	9,95	77	17.441	11,09	95	30.353	12,98	166
Francia . . . .	43.812	25,85	100	42.730	30,22	97	48.076	30,58	109	83.172	35,57	189
Germania . . .	78.194	46,14	100	56.669	40,08	72	57.814	36,78	73	60.856	26,03	77
Belgio . . . .	10.521	6,20	100	13.602	9,62	129	16.725	10,64	158	33.647	14,39	319
Paesi Bassi . .	18.741	11,05	100	14.290	10,10	76	18.123	10,89	91	25.743	11,01	137
		$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$	
Mec . . . . .	169.469	40,65	100	141.370	33,58	83	157.179	35,33	92	233.771	41,09	137
Gran Bretagna .	55.534	13,32	100	61.330	14,57	110	64.383	14,47	115	78.731	13,83	141
Mondo . . . .	416.815	—	100	420.925	—	100	444.784	—	106	568.873	—	136



TABELLA 10 - ESPORTAZIONI NEL LIBANO  
(000 dollari)

Paesi e aree	1961			1962			1963			1964		
	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice
Italia . . . .	28.424	22,78	100	30.586	26,64	107	31.978	22,68	112	37.721	24,89	132
Francia . . . .	37.143	29,77	100	31.730	27,64	85	44.679	31,69	120	44.656	29,47	120
Germania . . .	34.965	28,02	100	30.414	26,49	86	38.517	27,32	110	41.832	27,61	119
Belgio . . . .	14.145	11,33	100	13.190	11,49	93	15.299	10,85	108	15.029	9,91	106
Paesi Bassi . .	10.085	8,08	100	8.874	7,73	87	10.486	7,43	103	12.270	8,09	121
		$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$	
Mec . . . . .	124.762	46,36	100	114.794	48,23	92	140.959	50,39	112	151.508	47,53	121
Gran Bretagna .	44.805	16,64	100	32.230	13,51	71	37.844	13,52	84	40.461	12,69	90
Mondo . . . . .	269.115	—	100	238.466	—	88	279.725	—	103	318.703	—	118



TABELLA 11 - ESPORTAZIONI IN TURCHIA

(000 dollari)

Paesi e aree	1961			1962			1963			1964		
	Valori totali	$\frac{X_i}{sX_c}$	N. indice	Valori totali	$\frac{X_i}{sX_c}$	N. indice	Valori totali	$\frac{X_i}{sX_c}$	N. indice	Valori totali	$\frac{X_i}{sX_c}$	N. indice
Italia . . . . .	56.033	28,30	100	38.449	21,43	68	38.492	19,61	68	37.579	23,30	67
Francia . . . . .	29.429	14,86	100	31.019	17,28	105	35.405	18,04	120	19.797	12,27	67
Germania . . . . .	93.288	47,12	100	89.904	50,10	96	97.999	49,94	105	77.670	48,18	83
Belgio . . . . .	10.102	5,10	100	11.347	6,22	112	12.773	6,50	126	9.486	5,88	93
Paesi Bassi . . . . .	9.113	4,60	100	8.697	4,84	95	11.537	5,88	126	16.680	10,34	183
		$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$	
Mec . . . . .	197.946	44,92	100	179.416	37,84	90	196.206	33,97	99	161.232	38,52	81
Gran Bretagna . . . . .	65.028	14,75	100	57.536	12,14	88	69.360	12,00	106	47.431	11,33	72
Mondo . . . . .	440.682	—	100	473.834	—	107	527.586	—	119	418.496	—	94



TABELLA 12 - ESPORTAZIONI IN GRECIA  
(000 dollari)

Paesi e aree	1961			1962			1963			1964		
	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/sX_c$	N. indice
Italia . . . .	54.878	19,62	100	65.172	21,67	118	64.474	19,04	117	82.030	20,10	149
Francia . . . .	51.415	18,38	100	52.148	17,34	101	65.475	19,34	127	86.264	21,13	167
Germania . . .	125.284	45,16	100	133.313	44,33	105	146.823	43,37	116	166.615	40,82	131
Belgio . . . .	29.313	10,48	100	29.436	9,78	100	34.140	10,08	116	39.096	9,58	133
Paesi Bassi . .	17.707	6,33	100	20.655	6,86	116	27.609	8,15	155	34.086	8,35	192
		$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$			$sX_c/sX_m$	
Mec . . . . .	279.597	54,92	100	300.725	58,16	107	338.521	55,98	121	408.099	53,70	145
Gran Bretagna .	59.140	11,61	100	72.137	13,95	121	79.179	13,09	133	84.208	11,08	142
Mondo . . . . .	509.007	—	100	517.041	—	101	604.713	—	118	759.932	—	149



TABELLA 13 - ESPORTAZIONI IN JUGOSLAVIA

(000 dollari)

Paesi e aree	1961			1962			1963			1964		
	Valori totali	$X_i/s_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/X_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/X_c$	N. indice	Valori totali	$sX_i/s_c$	N. indice
Italia . . . . .	138.043	42,38	100	107.500	41,94	77	113.912	38,50	82	172.587	44,38	125
Francia . . . . .	24.037	7,38	100	25.063	9,72	104	46.721	15,79	194	46.487	11,95	193
Germania . . . . .	142.340	43,70	100	108.111	42,18	75	107.155	36,22	75	133.137	34,23	93
Belgio . . . . .	12.259	3,76	100	5.887	2,29	48	12.269	4,14	100	15.702	4,03	128
Paesi Bassi . . . . .	8.993	2,76	100	9.745	3,80	108	15.750	5,32	175	20.946	5,38	232
		$sX_c/sXm$			$sX_c/sXm$			$sX_c/sXm$			$sX_c/sXm$	
Mec . . . . .	325.672	53,58	100	256.306	47,44	78	295.807	47,94	90	388.859	54,76	119
Gran Bretagna . . . . .	40.512	6,66	100	45.024	8,33	111	47.781	7,74	117	63.214	8,90	156
Mondo . . . . .	607.775	—	100	540.229	—	88	617.032	—	101	710.004	—	116



base competitiva che a volte si evolve naturalmente in un progressivo aumento della penetrazione di merci; è questo il caso della Libia, della Spagna, della Grecia, di Israele e della Jugoslavia; in altre circostanze la concorrenza, pur mantenendosi, si è realizzata in una situazione generale statica; di conseguenza il vantaggio di alcuni si è tradotto in uno svantaggio di altri. Le continue oscillazioni che si sono riscontrate ci inducono a formulare un giudizio sulla struttura dei legami che intercorrono tra gli undici del Mediterraneo e gli altri paesi ed aree, completando con il primo esame sulle modalità di penetrazione le implicazioni economiche che esse comportano.

Negli ultimi anni sembra che alcuni rapporti di complementarietà, che affondano le loro radici nel vecchio colonialismo, si siano allentati per dare inizio ad un complesso di relazioni economiche che a lunga scadenza si dovrebbero consolidare in una situazione generale diversa, basantesi sul principio di maggior integrazione economica.

Più sopra si è detto che il Mec incide sul totale delle esportazioni per un valore inferiore alla media teorica; con una certa intensità in Algeria, Marocco e Tunisia per la presenza in quei mercati dei prodotti francesi. Tuttavia è interessante far notare che la Francia sta progressivamente perdendo terreno a vantaggio dei suoi partners europei<sup>(8)</sup>. Quindi un vincolo complementare che si era ormai consolidato, lentamente si va modificando, dando origine ad una più complessa ed articolata rete di interdipendenze che nello svolgersi di tempo dovrebbe tradursi in una integrazione strutturale all'insegna dello sviluppo. Questo è senz'altro un esempio tipico per la sua evidenza e per le implicazioni che ne potranno derivare; ad un esame più attento possiamo riscontrare tendenze simili in altri paesi come la Spagna, l'Egitto, la Libia ed Israele, anche se si presentano con intensità e caratteristiche diverse.

Concludendo questo primo approccio che abbiamo di proposito mantenuto ad un livello generale, si è osservato nel confronto dei dati elaborati che la penetrazione commerciale nel Mediterraneo da parte dei ventidue paesi denota continue variazioni, sia che essa aumenti o rimanga stazionaria. La instabilità degli scambi commerciali che senza altro può dipendere sovente da fattori extra-economici si può ricondurre, in linea generale, ad una situazione di transizione, la cui meta dovrebbe avere oltre ad una

---

(8) Dalla tabella 5 relativa all'Algeria emerge una situazione abbastanza singolare: dal 1961 al 64 sia le esportazioni del *mondo* che quelle del Mec hanno subito un calo considerevole. Le cause ovviamente ineriscono alla situazione interna che si è venuta a creare dopo la proclamazione dell'indipendenza.



maggior stabilità politica una più adeguata allocazione delle risorse secondo i canoni della logica dello sviluppo. Noi prescindiamo da questo secondo aspetto per cercare di approfondire più accuratamente, servendoci degli indici di deviazione, di concorrenzialità e di penetrazione, quale è la posizione che occupano in quei mercati i nostri paesi esportatori.

Sinora il ragionamento è stato condotto sulla base del significato delle medie teoriche e delle medie effettive, le cui variazioni nel tempo danno una prima indicazione sulle modalità di penetrazione; ora procediamo nell'indagare il modo d'essere dell'azione competitiva tra concorrenti in un mercato o in più mercati, mettendo a confronto diretto le medie effettive e teoriche e ponderandole, qualora il primo risultato non dia garanzia di obiettività.

Per facilitare questo compito si è predisposta la tabella 14 che è stata costruita calcolando per ogni paese esportatore (indicato in alto nella tabella stessa) il valore d'incidenza sul totale esportato nel mondo nel 1964 dell'esportazione verso i singoli paesi del Mediterraneo. Il rapporto fra ogni flusso verso ciascun paese e l'esportazione è stato moltiplicato per cento. Gli indici sono confrontabili in senso orizzontale ed esprimono l'intensità relativa di penetrazione, manifestando indirettamente il diverso grado di competitività per ogni paese esportatore (o area) nei confronti di tutti gli altri.

TABELLA 14 - MATRICE DEGLI INDICI DI CONCORRENZIALITÀ

(1964)

	Italia	Francia	Germania	Belgio	Paesi Bassi	Mec	Gran Bretagna	Mondo
Spagna . . . . .	199	306	187	65	88	184	176	142
Marocco . . . . .	25	207	19	23	16	60	11	31
Algeria . . . . .	32	550	8	5	13	126	15	57
Tunisia . . . . .	25	119	7	3	5	9	8	17
Libia . . . . .	109	18	17	7	12	28	41	22
Egitto . . . . .	66	18	67	8	20	42	59	54
Israele . . . . .	50	92	37	59	44	54	66	51
Libano . . . . .	63	49	25	26	21	35	33	29
Turchia . . . . .	63	22	47	16	28	37	39	38
Grecia . . . . .	137	95	102	69	58	95	70	69
Jugoslavia . . . . .	289	51	82	27	36	91	53	64



TABELLA 15 - INDICI DI DEVIAZIONE

Paesi esportatori	Paesi importatori										
	Spagna	Marocco	Algeria	Tunisia	Libia	Egitto	Israele	Libano	Turchia	Grecia	Jugoslavia
<b>Italia</b>											
1961 . . .	- 1,59	- 3,66	- 11,98	- 4,91	+ 43,94	+ 4,20	- 2,28	+ 9,76	+ 15,28	+ 6,60	+ 29,36
1962 . . .	- 3,52	- 6,30	- 12,08	- 3,77	+ 33,90	+ 8,93	- 3,76	+ 12,93	+ 7,72	+ 7,96	+ 28,23
1963 . . .	- 0,49	- 3,95	- 11,27	+ 1,48	+ 33,06	+ 17,77	- 2,41	+ 9,18	+ 6,11	+ 5,54	+ 25,00
1964 . . .	+ 1,12	- 7,95	- 10,43	- 3,23	+ 39,83	+ 7,79	- 1,01	+ 10,90	+ 9,31	+ 6,11	+ 30,34
<b>Francia</b>											
1961 . . .	+ 9,02	+ 51,82	+ 74,35	+ 59,67	- 19,89	- 12,08	+ 3,58	+ 7,50	- 7,41	- 3,89	- 14,89
1962 . . .	+ 10,63	+ 52,92	+ 74,63	+ 57,66	- 14,70	- 12,74	+ 8,74	+ 6,16	- 4,20	- 4,14	- 11,71
1963 . . .	+ 12,82	+ 52,95	+ 73,24	+ 52,88	- 10,39	- 12,54	+ 9,09	+ 10,20	- 3,45	- 2,15	- 5,70
1964 . . .	+ 13,89	+ 51,74	+ 70,69	+ 55,62	- 7,59	- 11,78	+ 14,47	+ 8,37	- 8,83	+ 0,03	- 9,15
<b>Germania</b>											
1961 . . .	+ 1,66	- 30,40	- 37,89	- 32,64	- 9,67	+ 22,18	+ 6,93	- 11,19	+ 7,91	+ 5,95	+ 4,49
1962 . . .	+ 3,43	- 29,05	- 37,77	- 32,83	- 10,53	+ 18,00	+ 1,36	- 12,29	+ 11,38	+ 5,61	+ 3,43
1963 . . .	+ 0,29	- 27,88	- 36,91	- 32,17	- 10,22	+ 11,22	- 2,10	- 11,56	+ 15,06	+ 4,49	- 2,66
1964 . . .	+ 0,59	- 25,76	- 35,40	- 29,29	- 15,12	+ 21,60	- 12,03	- 10,45	+ 10,12	+ 2,76	- 3,83
<b>Belgio</b>											
1961 . . .	- 4,65	- 8,66	- 11,69	- 10,79	- 8,23	- 8,55	- 5,96	- 0,83	- 7,06	- 1,68	- 8,30
1962 . . .	- 4,14	- 8,47	- 12,11	- 10,33	- 6,34	- 9,29	- 3,06	- 1,19	- 6,36	- 2,90	- 10,39
1963 . . .	- 7,07	- 8,68	- 12,57	- 11,32	- 8,57	- 9,97	- 2,28	- 2,06	- 6,41	- 2,83	- 8,77
1964 . . .	- 8,52	- 8,04	- 12,62	- 11,83	- 9,65	- 10,57	- 1,21	- 3,27	- 7,30	- 3,60	- 9,15
<b>Paesi Bassi</b>											
1961 . . .	- 4,44	- 9,09	- 12,80	- 11,33	- 6,15	- 5,88	- 2,26	- 5,23	- 8,71	- 6,98	- 10,55
1962 . . .	- 6,46	- 9,09	- 12,66	- 11,12	- 2,33	- 4,69	- 3,28	- 5,65	- 8,54	- 6,52	- 9,58
1963 . . .	- 5,63	- 12,45	- 12,50	- 10,88	- 3,88	- 6,49	- 2,31	- 5,77	- 7,32	- 5,05	- 7,88
1964 . . .	- 7,08	- 9,97	- 12,23	- 11,25	- 7,45	- 7,04	- 2,62	- 5,54	- 3,29	- 5,28	- 8,25
<b>Gran Bretagna</b>											
1961 . . .	- 0,84	- 8,94	- 11,99	- 9,86	+ 12,56	+ 1,08	+ 0,48	+ 3,80	+ 1,91	- 1,23	- 6,18
1962 . . .	+ 2,50	- 8,28	- 11,86	- 8,79	+ 7,20	+ 0,20	+ 1,96	+ 0,90	- 0,47	+ 1,34	- 4,28
1963 . . .	+ 2,10	- 8,40	- 11,40	- 8,20	+ 9,01	+ 3,65	+ 1,99	+ 1,04	- 0,48	+ 0,61	- 4,78
1964 . . .	+ 2,69	- 6,67	- 7,92	- 5,72	+ 8,76	+ 0,96	+ 2,99	+ 1,85	+ 0,49	+ 0,24	- 1,94
<b>Mec</b>											
1961 . . .	+ 3,07	+ 28,26	+ 52,63	+ 31,20	+ 6,60	- 5,44	+ 0,34	+ 6,05	+ 4,61	+ 14,61	+ 13,27
1962 . . .	+ 8,06	+ 27,21	+ 48,80	+ 28,27	+ 12,62	- 11,92	- 7,13	+ 7,42	- 2,87	+ 17,45	+ 6,73
1963 . . .	+ 7,67	+ 26,05	+ 48,82	+ 33,63	+ 10,63	- 6,10	- 5,74	+ 9,32	- 7,10	+ 14,91	+ 6,89
1964 . . .	+ 11,95	+ 36,20	+ 46,54	+ 33,05	+ 9,67	- 8,35	+ 2,33	+ 8,77	- 0,24	+ 14,94	+ 16,00



Se da un primo esame degli indici di concorrenzialità appare chiara la ragione della loro diversa dimensione, è indubbiamente importante cercare di interpretare, anche alla luce delle considerazioni sinora formulate, le tendenze in atto e trovare delle indicazioni circa lo sviluppo futuro delle esportazioni verso l'area mediterranea scelta in questa prima applicazione del modello econometrico.

Dalla tabella 14 risulta che il Mec e, con alcune eccezioni, la Gran Bretagna, svolgono un'azione di penetrazione più intensa del *mondo*, quindi già si può dire che le nazioni europee sono le più impegnate in questo scacchiere.

L'insieme degli indici relativi ai paesi della comunità mettono in chiara luce un aspetto assai significativo. La loro graduatoria per ciascun mercato di sbocco ci dice che l'Italia ha una maggiore propensione a dirigere verso il Mediterraneo i propri prodotti; al secondo posto viene la Francia e successivamente la Germania, i Paesi Bassi ed il Belgio. L'Italia si trova al primo posto in cinque mercati (Libia, Libano, Turchia, Grecia, Jugoslavia) e nei rimanenti al secondo posto, con l'unica eccezione Israele, per il quale occupa il terzo posto. Molto più singolare è la posizione della Germania, dell'Olanda e del Belgio, il che rivela una minore volontà di programmare razionalmente le loro esportazioni in quei mercati, in quanto assai nota è la loro capacità ad esportare, avendo i più elevati coefficienti di esportazione degli altri partners e della stessa Gran Bretagna (vedi tab. 1). Questi indici comunque riflettono più la scelta che gli esportatori operano nel collocare all'estero la produzione nazionale che una diretta azione concorrenziale. Sta di fatto però che quella scelta comporta, come logica conseguenza, il superamento della presenza effettiva e potenziale dei beni provenienti dagli altri paesi.

Gli indici di *deviazione* (tab. 15) e di *penetrazione* (tab. 17) subentrano per dare una risposta abbastanza esauriente al problema di base la cui soluzione dovrebbe rendere possibile il perseguimento di obiettivi ottimali sia per i paesi esportatori che per quelli importatori<sup>(9)</sup>.

Il denunciare deviazioni da situazioni che riteniamo essere di equilibrio significa indicare la via che il responsabile della politica di espansione commerciale dovrebbe seguire avendo di fronte un quadro generale degli effettivi e potenziali mercati di sbocco.

---

(9) L'avverbio « abbastanza » è stato inserito di proposito in quanto in questa prima parte della applicazione dello schema di penetrazione si considerano soltanto gli aspetti generali senza entrare nei dettagli di vari gruppi di merci che direttamente avvertono le sollecitazioni della concorrenza di altri operatori.



Le deviazioni contenute nella tabella 15 ( $sDi,c = sXi/sXc - Xi/Xc$ ) calcolate per gli anni 1961-1965 possono essere confrontate solo se lette in senso orizzontale; in altri termini, scelto un qualsiasi mercato di sbocco è possibile confrontare lo scostamento dalle situazioni ottimali per i cinque paesi comunitari rispetto al Mec e per il Mec e Gran Bretagna rispetto al *mondo* <sup>(10)</sup>.

Le tendenze generali che abbiamo sopra indicate vengono qui confermate in modo rigoroso. Ricordiamo che in questi confronti si prescinde, come del resto è ovvio, dai valori assoluti dei flussi, i quali dipendono esclusivamente dalla capacità produttiva di ciascun sistema esportatore e dalla direzione loro impressa dagli operatori pubblici e privati e quindi si inquadrano nella strategia generale da loro adottata. Sono perciò le comparazioni tra valori relativi che possono dare una risposta ai quesiti di fondo che ci siamo posti e, di conseguenza, ogni deviazione in più o in meno da zero indica un allontanamento in una direzione o nell'altra da quello che noi riteniamo il dover essere dell'azione espansiva per risolvere i problemi fondamentali che ciascun sistema a breve e a lunga scadenza deve affrontare, primo fra tutti la piena occupazione. Riteniamo opportuno soffermarci sugli aspetti più interessanti di tali decisioni, lasciando al lettore la lettura e l'interpretazione dei valori calcolati.

Il segno (+) ed i valori assoluti degli indici di deviazione italiani dimostrano in generale una attiva presenza in quasi tutti i mercati mediterranei. In Jugoslavia, Libia, Turchia e Grecia le nostre deviazioni sono fra le più elevate, denunciando perciò un allontanamento dalla media teorica assai marcato e quindi una precisa azione di penetrazione verso quei paesi.

Le irregolarità di penetrazione prima fatte notare non sono affatto in contraddizione con quanto si è appena affermato. I fenomeni sono diversi ma strettamente connessi: una notevole penetrazione non significa mancanza di sollecitazioni esterne, da parte di altri concorrenti, diretta ad acquistare quote maggiori nell'ambito di uno stesso mercato. È bene tener sempre distinti ma concettualmente uniti i concetti di deviazione e di variazione delle medie teoriche ed effettive per due o più paesi che competono nell'azione di penetrazione. Il primo inerisce alla dimensione della sua presenza e allo scostamento da una posizione ideale interna riferentesi ad un numero  $s$  di mercati, il secondo al modo d'essere di questa in funzione alla sussistenza o meno di un vincolo strutturale.

Il Belgio e i Paesi Bassi si trovano in una posizione opposta rispetto all'Italia ed alla Francia. Tutte le loro deviazioni sono negative, il che sta

<sup>(10)</sup> Per il confronto diretto Italia ecc. *mondo* si rinvia a quanto si è detto nel cap. I.



a dimostrare una certa negligenza a stimolare e potenziare le esportazioni verso i mercati mediterranei, altrimenti non si riuscirebbe a conciliare questo fatto con la loro notoria idoneità ad esportare. Sia sufficiente al riguardo riprendere alcuni indicatori contenuti nella tabella 1, come già abbiamo in precedenza accennato. Sia il Belgio che l'Olanda hanno degli indici di specializzazione assai bassi e quindi un corrispondente elevato grado di diffusione merceologica alla esportazione e, in più, detengono il primato con valori *export pro-capite* tra i più elevati del mondo. Se si considera il coefficiente di esportazione del Belgio che nel decennio 1953-63 passa da 29 a 38, possiamo senz'altro dedurre che gli sforzi di penetrazione commerciale si siano diretti verso altri mercati al di fuori dell'area mediterranea.

Alcune parole ora sulle due aree intermedie Mec e Gran Bretagna i cui flussi di esportazione vengono rapportati direttamente al *mondo*. L'insieme delle deviazioni della Gran Bretagna e del Mec rispetto al « mondo » contenute sempre nella tabella 15 mette subito in risalto i valori positivi di quest'ultimo; per contro gli indici concernenti il Regno Unito oscillano attorno allo zero tranne che in Marocco, Algeria, Tunisia ove compaiono deviazioni negative ed in Libia con una penetrazione che sembra abbastanza ben consolidata.

TABELLA 16 - RAPPORTI DI COMPOSIZIONE DELL'EXPORT DEL MEC E DEL MONDO NEI PAESI MEDITERRANEI

(1964)

Paesi	Aree	
	Mec	Mondo
Spagna . . . . .	23,24	24,57
Marocco . . . . .	7,59	5,36
Algeria . . . . .	16,00	9,93
Tunisia . . . . .	4,14	3,08
Libia . . . . .	3,61	3,95
Egitto . . . . .	5,41	9,44
Israele . . . . .	6,94	8,94
Libano . . . . .	4,49	5,01
Turchia . . . . .	4,78	6,57
Grecia . . . . .	12,11	11,94
Jugoslavia . . . . .	11,54	11,16



Per il Mec la situazione è assai diversa: medie effettive in genere di gran lunga superiori alle teoriche con un'unica eccezione, l'Egitto, verso il quale convergono le esportazioni del *mondo* per una incidenza pari al 57,85 per cento del totale (cfr. tab. 8), senza tener conto naturalmente delle esportazioni dai paesi ad economia centralizzata. Senz'altro possiamo ancora una volta confermare la progressiva presenza Mec nel Mediterraneo; a lunga scadenza dovrebbe essere l'area verso cui i cinque dovrebbero espandere la loro penetrazione e considerarla come naturale obiettivo verso cui far convergere l'« esportazione di industria ».

Meno chiara sembra essere la posizione della Gran Bretagna le cui deviazioni tendono ad oscillare attorno alle varie posizioni di equilibrio. A nostro avviso ciò vuol significare che il rapporto fra le esportazioni inglesi e quelle del *mondo* nei mercati di sbocco tende a diminuire, vale a dire che il loro saggio di aumento è inferiore a quello del mondo negli stessi mercati.

Da ciò possiamo anche dedurre che la presenza delle merci britanniche sta risentendo oltre che della concorrenza Mec anche di quella dei paesi terzi specie in quei mercati in cui il prodotto inglese era divenuto una sorta di istituzione. Per dare comunque una risposta esauriente al quesito bisognerebbe essere a conoscenza dell'andamento comparato delle esportazioni britanniche nei loro tradizionali mercati di sbocco.

Veniamo, in fine, all'esame e a un confronto degli indici di penetrazione raggruppati nella tabella 17.

Si è visto che le *deviazioni* danno una misura degli scostamenti da posizioni ottimali, ma poco ci dicono sulla intensità di penetrazione, mentre la conoscenza del peso relativo della presenza delle merci di uno stesso paese nei diversi mercati di sbocco si dimostra essere necessaria al fine di predisporre una strategia generale, ai vari livelli, da seguire nella azione diretta al potenziamento e diffusione delle correnti di traffico commerciale.

Una operazione di ponderazione si rivela quindi necessaria per effettuare il confronto fra due o più deviazioni su due o più mercati sempre rispetto ad una area superiore di raffronto. Il coefficiente di ponderazione per ciascuna deviazione è dato dall'incidenza percentuale dell'esportazione dell'area maggiore in un mercato rispetto al totale esportato su tutti i mercati<sup>(11)</sup>. Ricordiamo che l'uguaglianza dei rapporti (medie effettive = medie teoriche) a cui si riconduce la posizione di equilibrio, prescinde, come del resto è ovvio, dalla intensità dei flussi sia del paese *i*

---

(11) Si veda parte terza, cap. I.



TABELLA 17 - GRADUATORIA DEGLI INDICI DI PENETRAZIONE  
(1964)



che dell'area superiore. La ponderazione diviene quindi necessaria qualora si desideri conoscere la forza competitiva dei paesi che assieme formano l'area maggiore e, di più, di quelli formanti l'area generale di base.

La graduatoria degli indici del Mec e della Gran Bretagna (ultime due colonne della tabella 17) dà suffragio a quanto si è detto circa le modalità di inserimento nel Mediterraneo e le modificazioni che gradualmente si stanno attuando. A questo punto conviene sottolineare la diversità (altezza) degli indici oltre che i loro segni. Questi non fanno che confermare il nostro giudizio sulle posizioni nel Mediterraneo dei due sistemi (Mec e R.U.).

La classificazione degli indici secondo il loro valore algebrico ci offre un quadro sintetico ed esatto della penetrazione relativa negli undici mercati e i particolari legami strutturali che uniscono le economie dei paesi importatori ed esportatori.

La Gran Bretagna penetra con una relativa maggiore intensità del Mec in Egitto, Israele e Turchia sebbene il valore degli indici sia relativamente modesto; per contro il Mercato Comune detiene il primato in tutti gli altri mercati con degli indici assai elevati superando perciò di gran lunga per intensità i prodotti esportati dai ventidue paesi globalmente considerati.

Il caso italiano e quello francese presentano caratteristiche molto simili sia per quanto concerne il segno che il valore degli indici.

Essi inoltre indicano il persistere dei vecchi rapporti economici tra le ex colonie e madre patria; tale giudizio comunque va interpretato alla luce di quanto si è detto sulle modificazioni in atto nella intera regione mediterranea. Gli stessi indici per il 1964 denotano dei cambiamenti nelle tradizionali correnti di traffico; la Germania ad esempio, mentre detiene un indice positivo in Turchia, ne rivela uno più elevato in Egitto superiore anche a quello britannico; così l'Italia penetra con maggior intensità in Libano della Francia e si avvicina alla Germania nella penetrazione nel mercato turco.

Concludendo la tabella 17 offre un quadro generale della situazione nel bacino mediterraneo in funzione alla composizione ed intensità della concorrenza internazionale indicando, in linea generale, quale potrebbe essere l'approccio per una politica programmata di espansione a macchia d'olio delle esportazioni.



#### IV

### RIDUZIONE DELLO SCHEMA ECONOMETRICO

In questo capitolo applicheremo lo schema econometrico ad un solo mercato e precisamente a quello spagnolo; il problema della penetrazione commerciale si qualificherà diversamente nel dare una giustificazione del fenomeno « concorrenza » più aderente alla realtà di un sistema in evoluzione.

Il metodo rimane sostanzialmente lo stesso; solo alcune variazioni opportune verranno introdotte specie nella simbologia. Il materiale oggetto di esame, a differenza di quanto si fece in precedenza analizzando flussi globali di esportazione, verrà disaggregato per gruppi di merci e successivamente per singoli prodotti, allo scopo di rendere la ricerca più analitica ed individuare con esattezza ove più o meno intensa è l'azione competitiva dei paesi concorrenti.

Lo scendere in profondità costituisce inoltre una necessità che ci viene imposta dalle esigenze della nostra ricerca che è diretta ad individuare quei settori dell'economia spagnola che più sono atti a recepire unità produttive organizzate che si possano inserire agevolmente nella struttura produttiva ed accelerarne la dinamica espansiva.

La gerarchia a piramide delle aree economiche rimane uguale a quella in precedenza descritta; l'attenzione viene qui riposta sulla posizione italiana sia come paese esportatore in Spagna che come concorrente effettivo e potenziale di tutti gli altri paesi formanti le aree sovraordinate; è la conoscenza di quella posizione relativa che ci permette di gettare su un terreno solido le fondamenta atte a delineare le vie principali da seguire per accelerare il processo di sviluppo nei due paesi, fondamenta che troveranno ampio suffragio nei parametri desunti dalle matrici delle interdipendenze strutturali.

Un brevissimo cenno agli elementi essenziali dello schema si rivela necessario per adeguarlo al nuovo tipo di approccio.



Rappresentiamo i flussi di esportazione di dati gruppi merceologici o di singole merci con i simboli:

$$X_i^r, X_c^r, X_m^r \text{ per } r = 1, 2, \dots, n$$

come flussi globali verso il *mondo*

$${}_sX_i^r, {}_sX_c^r, {}_sX_m^r \text{ per } r = 1, 2, \dots, n$$

come flussi verso il mercato *s*.

Le medie teoriche saranno:

$$X_i^r / X_c^r = MT_{i,c}^r \quad X_c^r / X_m^r = MT_{c,m}^r$$

mentre le medie effettive sono:

$${}_sX_i^r / {}_sX_c^r = {}_sME_{i,c}^r \quad {}_sX_c^r / {}_sX_m^r = {}_sME_{c,m}^r$$

sempre per  $r = 1, 2, \dots, n$

Anche in questo caso la media teorica rappresenta l'ipotesi ideale di equa distribuzione dei flussi di esportazione di ciascuna merce erresima verso il mercato *s*. Anzi il valore della media effettiva, nella fattispecie, ha un significato operativo immediato rispetto a quanto abbiamo detto in precedenza sulla intensità dei flussi globali; esso inerisce direttamente ad un movimento effettivo di una merce o di un dato gruppo di merci ben definito. Trattandosi di un confronto fra medie relative e flussi globali di esportazione l'ipotesi che poteva giustificare un divario perdurante nel tempo, fra media effettiva e media teorica e giustificata sulla base di carenza produttiva di alcuni beni particolarmente richiesti nei mercati per i quali sussiste il divario, perde consistenza qualora l'esame riguardi gruppi di merci. Infatti, se per un dato gruppo merceologico o meglio, per una data merce risultasse per un paese esportatore una deviazione negativa che permane nel tempo in un mercato, la causa principale si potrebbe ricondurre ad una certa « trascuratezza » nella organizzazione commerciale del paese esportatore (1).

(1) Si tenga presente che nella formulazione di tali giudizi si prescinde da circostanze istituzionali e giuridiche che come tali possono influenzare l'effettivo movimento di merci.



Nel caso limite di beni capitali che possono o trovano difficoltà ad essere recepite nel sistema produttivo del paese importatore  $s$  la deviazione potrebbe trovare giustificazione come si è accennato nel primo capitolo della III parte.

In ogni caso il divario di per sé stesso va interpretato come rilievo pregiudiziale per qualificare la sua natura e successivamente provvedere in proposito.

Le deviazioni risultanti dalla differenza fra media effettiva e media teorica per ciascun gruppo merceologico o singola merce saranno:

$${}_sD_{i,c}^r = {}_sME_{i,c}^r - MT_{i,c}^r$$

$${}_sD_{c,m}^r = {}_sME_{c,m}^r - MT_{c,m}^r$$

il loro valore dà già una misura del grado di competitività relativa fra paese ed area di raffronto nel mercato  $s$ .

Se risultasse infatti:

$${}_sD_{i,c}^r > 0$$

l'esportazione del paese  $i$  è più concorrenziale, *lato sensu*, di quella proveniente dall'area di raffronto  $c$  ed in particolare dai singoli paesi che la compongano, sempre naturalmente ad un gruppo di merci o di una data merce.

Il principio vale altresì per l'esportazione dell'area  $c$  rispetto al *mondo*.

Se si vuole rapportare la deviazione del paese  $i$  per  $r$  all'area mondiale, vale la relazione:

$${}_sD_{i,m}^r = {}_sME_{i,c}^r \cdot {}_sME_{c,m}^r - MT_{i,c}^r \cdot MT_{c,m}^r$$

Se interessa invece conoscere solo il segno, positivo o negativo, della deviazione per il paese  $i$  rispetto al *mondo* si rinvia ai casi esaminati nel capitolo primo (parte III).

Per ogni gruppo o singola merce  $r$  le deviazioni confrontate fra loro consentono pertanto di stabilire la concorrenzialità su un dato mercato di sbocco direttamente fra l'esportazione di un dato paese  $i$  e quella della area sovraordinata, fra quest'ultima e il *mondo* e indirettamente fra lo stesso paese  $i$  e il mondo.



Se

$${}_s D_{i,c}^r < 0 \quad \text{e} \quad {}_s D_{c,m}^r > 0$$

le esportazioni in  $s$  da parte del paese  $i$  per i prodotti o il prodotto  $r$  subiscono la maggior concorrenza da parte dei paesi appartenenti all'area  $c$ ; quest'ultima nel suo complesso è più competitiva dei paesi terzi su quel mercato.

Se inoltre

$${}_s D_{i,m}^r > 0$$

l'esportazione di  $r$  da parte del paese  $i$ , sempre in  $s$ , è concorrenzialmente più attiva rispetto ai paesi terzi.

Mentre per ogni  $r$  il confronto fra le relative deviazioni rispetto a più paesi o aree permette di individuare diverse posizioni competitive, la misura della penetrazione commerciale per più gruppi di merci o per una sola merce rispetto all'area di raffronto e di questa rispetto al *mondo* si determina nel modo seguente:

$${}_s I_{i,c}^r = {}_s D_{i,c}^r \cdot \frac{{}_s X_c^r}{\sum {}_s X_c^r} \quad \text{per } r = 1, 2, \dots, n$$

$${}_s I_{c,m}^r = {}_s D_{c,m}^r \cdot \frac{{}_s X_m^r}{\sum {}_s X_m^r} \quad \text{per } r = 1, 2, \dots, n$$

dove

$$\frac{{}_s X_c^r}{\sum {}_s X_c^r} ; \quad \frac{{}_s X_m^r}{\sum {}_s X_m^r}$$

sono i coefficienti di ponderazione delle deviazioni; gli indici di penetrazione ricavati rendono possibile il confronto in senso verticale.

Infatti, se esaminando la deviazione per un dato  $r$  possiamo inferire sulla concorrenzialità delle corrispondenti esportazioni da un paese rispetto all'area di raffronto, la maggior o minore penetrazione di più gruppi merceologici o singole merci, può essere individuata e misurata dagli indici di penetrazione.

Esemplificando, qualora per due merci  $r_1$  e  $r_2$  l'Italia abbia due deviazioni negative rispetto al Mec in Spagna, ciò significa che la loro



esportazione in quel mercato è soggetta ad una maggior concorrenza proveniente dalle esportazioni degli altri paesi membri del Mercato Comune, ma nulla possiamo ricavare circa la maggior o minore *carenza* relativa fra le due esportazioni. Non basta infatti osservare quale delle due deviazioni è relativamente più carente sul mercato di sbocco, diversa potendo risultare l'*importanza* delle due merci nelle esportazioni globali verso la Spagna. Questa *importanza* è misurata dalla incidenza dei flussi di esportazione delle due merci  $r_1$  e  $r_2$  provenienti dall'area Mec rispetto all'export totale di quest'area nel mercato spagnolo. Lo stesso vale per il confronto delle deviazioni dell'area Mec rispetto al *mondo*.

Gli indici di penetrazione sono pertanto una traduzione conveniente delle deviazioni in termini di *importanza* relativa, e la loro disposizione secondo una graduatoria crescente o decrescente indica il migliore approccio per una politica di espansione commerciale in un dato mercato di sbocco che intenda promuovere anche la migliore distribuzione dei singoli flussi di esportazione. Se l'ordine gerarchico della introduzione di più gruppi merceologici o singole merci in un dato mercato può trovare al limite giustificazione in base a motivazioni di varia specie, è pur sempre significativo averne tracciato un quadro in modo esatto. Diversamente, se non risultano, o solo parzialmente, motivazioni plausibili, il significato operativo della diversa dimensione degli indici di penetrazione è di immediata intuizione.

Concludendo, se l'applicazione dello schema econometrico a flussi globali di esportazione per più destinazioni costituisce una prima indicazione e qualificazione dei mercati di sbocco che dovrebbero essere presi in considerazione da una programmazione dell'espansione commerciale di un paese, questa seconda applicazione analitica per gruppi merceologici o singole merci esportate in un dato mercato di sbocco, conclude l'esame per una più dettagliata programmazione di quella espansione.



## LA PENETRAZIONE IN SPAGNA

Prima di commentare i risultati della nostra indagine sulla penetrazione commerciale italiana e del Mec in Spagna, è opportuno porre in evidenza alcuni aspetti dello sviluppo economico spagnolo e alcune cifre sulla dimensione e struttura dell'esportazione del *mondo* in quel paese. Questa premessa, servirà a qualificare l'indagine stessa anche sotto il profilo della sua rilevanza in funzione di una maggiore e più conforme partecipazione italiana alla trasformazione e all'ampliamento delle strutture produttive del sistema economico spagnolo. Il suo progressivo inserimento nel contesto delle relazioni economiche internazionali e l'evoluzione socio-economica in tutte le sue attività di produzione, trova ampio riscontro nell'esame della dinamica dei parametri e degli indici più significativi del suo svolgimento economico, soprattutto in questi trascorsi anni sessanta<sup>(1)</sup>. In particolare, la manifestazione di una volontà decisamente impegnata nell'assicurare all'economia spagnola lo sviluppo raggiunto negli altri paesi europei più progrediti, ha trovato nel *Plan de desarrollo económico y social para el periodo 1964-1967*<sup>(2)</sup> un primo strumento di coordinazione delle attività pubbliche e private. Gli obiettivi indicati in quella programmazione sembrano in gran parte assicurati da un primo consultivo secondo alcune stime già pubblicate<sup>(3)</sup>. Riserve sono state fatte sotto il profilo qualitativo e distributivo, nel senso che si sono manifestati, nel corso di attuazione del

---

(1) Si veda *España - Anuario estadístico 1965*, Istituto nacional de estadística, Madrid, 1965; *Estadística industrial de España - 1964*, Istituto nacional de estadística, Madrid, 1966.

(2) *Plan de desarrollo económico y social para el periodo 1964-1967*, Madrid, 1964 (Traduzione inglese edita da The Johns Hopkins Press, Baltimore M. USA, 1965).

(3) Si vedano in proposito le pubblicazioni serie *d* a cura dell'ufficio per le relazioni pubbliche del Commissariato del Piano per lo sviluppo economico e inoltre quelle della Camera di Commercio Ufficiale Spagnola in Italia: *Piccola Biblioteca della rivista « España », Collana di documentazione*, in particolare il n. 8, novembre 1966: *Dati e appunti sulla prima e seconda pianificazione spagnola*.



piano, alcuni squilibri che invocano una maggiore presenza degli organi pubblici, responsabili della sua esecuzione, e un carattere di maggiore selettività negli interventi di promozione e di controllo, carattere che dovrebbe aver informato l'elaborazione del secondo piano di sviluppo.

Sin dal 1966, dopo una prima verifica del biennio trascorso dall'inizio del piano, il Ministro, commissario del piano stesso, auspicava una maggiore elasticità del sistema produttivo spagnolo, riconoscendo che ciò comportava una maggiore competitività sul mercato e che le varie misure protettive si sarebbero articolate in funzione del conseguimento, in un lasso di tempo ragionevole, di quella efficienza che costituisce il presupposto per affrontare la concorrenza internazionale. Come risulterà dall'esame della matrice delle interdipendenze strutturali dell'economia spagnola, lo sviluppo della stessa si è svolto per ragioni economiche, politiche ed istituzionali, anche

#### CLASSIFICAZIONE MERCEOLOGICA GENERALE

- 05 Frutta e vegetali
- 11 Bevande
- 12 Tabacco e prodotti del tabacco
- 25 Pasta di cellulosa e carta da macero
- 54 Prodotti farmaceutici e medicinali .
- 56 Fertilizzanti
- 58 Materie plastiche, cellulosa rigenerata e resine sintetiche .
- 59 Prodotti chimici
- 61 Cuoio e prodotti del cuoio
- 62 Prodotti di gomma
- 64 Prodotti di carta e cartone
- 65 Filati, stoffe e prodotti confezionati e affini
- 66 Prodotti di minerali non metalliferi
- 67 Ferro e acciaio
- 68 Metalli non ferrosi
- 69 Manufatti di metalli
- 71 Macchine non elettriche
- 72 Macchine elettriche
- 73 Mezzi di trasporto
- 82 Mobilio
- 84 Prodotti dell'abbigliamento
- 86 Strumenti professionali, scientifici e di controllo, prodotti per la fotografia, orologi
- 89 Articoli manufatti vari



(000 dollari)

TABELLA 18 - ESPORTAZIONE ITALIANA, DEL MEC E DEL

Gruppi merceo- logici	1961 Paesi ed aree					1962 Paesi ed aree				
	Italia	Italia Mec %	Mec	Mec Mondo %	Mondo	Italia	Italia Mec %	Mec	Mec Mondo %	Mondo
05	404.848	54,79	738.845	50,40	1.465.807	470.110	52,25	899.715	51,50	1.746.772
11	40.843	16,65	245.223	42,08	582.647	46.823	16,76	279.338	43,73	638.652
12	16.529	28,93	57.120	9,99	571.452	20.527	37,36	54.934	9,89	555.095
25	688	1,85	37.025	4,30	859.947	296	0,79	37.420	4,40	848.888
54	14.364	10,86	132.173	37,11	356.156	16.471	11,71	140.572	36,43	385.796
56	18.949	9,50	199.348	64,65	308.344	22.018	9,77	225.289	65,52	343.822
58	35.240	11,81	298.370	49,33	604.753	44.788	12,56	356.505	50,87	700.742
59	9.062	4,57	197.977	38,68	511.701	10.600	4,76	222.592	39,50	563.487
61	19.406	12,45	158.866	50,02	311.558	26.456	15,49	170.722	52,38	325.894
62	25.361	15,20	166.776	51,82	321.790	26.749	14,26	187.474	49,60	357.960
64	8.794	3,94	223.102	15,32	1.455.878	9.399	3,82	245.456	16,49	1.488.085
65	330.719	21,28	1.554.015	57,58	2.698.876	364.169	20,65	1.763.234	64,21	2.745.984
66	53.543	8,16	555.986	64,04	1.024.192	63.636	8,82	721.186	64,41	1.119.549
67	50.308	2,24	2.237.077	70,47	3.174.379	41.550	1,81	2.284.400	70,76	3.228.112
68	16.508	2,45	672.299	32,85	2.046.424	12.962	1,97	656.684	31,42	2.089.521
69	56.147	9,12	61.529	55,01	1.118.229	63.170	9,23	683.911	41,71	1.639.446
71	320.503	11,16	2.871.856	43,18	6.649.692	394.241	11,64	3.384.870	50,27	6.733.141
72	94.425	8,22	1.148.419	51,72	2.220.156	125.031	9,70	1.288.766	54,13	2.380.487
73	325.344	13,34	1.437.694	61,53	3.961.616	361.320	12,91	2.798.092	57,65	4.852.981
82	16.736	11,17	149.812	52,55	285.035	14.776	14,16	104.327	79,18	177.225
84	204.902	41,21	497.173	69,22	718.195	252.975	42,81	590.804	69,79	846.516
86	31.056	6,92	448.487	46,43	965.774	38.132	7,40	514.983	51,46	1.000.576

internazionali, all'insegna della formula prevalentemente autarchica che già aveva in passato caratterizzato diversamente i paesi europei, ma che protratto anche dopo il secondo conflitto mondiale, ha portato la Spagna alle soglie degli anni sessanta in una condizione di relativa arretratezza rispetto agli altri paesi del Continente. Quest'ultimi già prima e durante il decennio precedente, a ricostruzione avvenuta, avevano infatti dato vita a istituzioni e iniziative di notevole rilievo politico-economico al fine di ristabilire le più idonee condizioni per la ripresa e lo sviluppo delle relazioni economiche internazionali, a garanzia di un più accelerato e stabile accrescimento dei loro sistemi economici. Il ritardato inserimento dell'economia



## MONDO NEL MONDO, PER GRUPPI MERCEOLOGICI

1963 Paesi ed aree					1964 Paesi ed aree				
Italia	Italia Mec %	Mec	Mec Mondo %	Mondo	Italia	Italia Mec %	Mec	Mec Mondo %	Mondo
422.342	48,44	871.851	50,16	1.737.923	438.552	49,39	887.803	47,39	1.873.210
53.159	16,25	326.943	42,35	720.864	58.714	16,41	357.793	45,33	789.147
15.034	20,63	72.873	11,46	628.742	9.932	12,50	79.439	10,92	727.448
367	0,93	39.384	4,23	929.634	15.974	26,28	60.778	5,37	1.131.061
17.480	10,32	169.276	39,43	429.223	21.077	9,80	214.890	39,77	540.202
29.824	11,38	262.024	67,08	390.605	37.995	13,05	288.733	69,89	413.105
52.493	12,08	434.359	53,65	809.504	78.369	14,39	544.446	52,43	1.038.315
17.260	6,45	267.293	41,86	638.399	17.891	5,47	326.927	41,12	794.981
33.123	16,97	195.105	51,33	380.090	36.764	17,35	211.782	51,64	409.772
34.285	15,82	216.486	52,22	414.525	47.976	17,90	267.874	52,42	510.948
13.852	4,90	282.456	17,58	1.606.650	19.805	5,74	344.906	18,58	1.855.620
396.568	19,82	2.000.519	64,72	3.090.789	443.722	19,55	2.268.633	58,95	3.848.166
71.316	9,08	784.655	63,87	1.228.505	94.479	9,97	947.567	58,03	1.632.630
64.708	2,65	2.435.509	69,57	3.500.320	131.737	4,60	2.860.943	62,55	4.573.761
14.700	2,07	709.596	32,23	2.201.021	56.975	16,15	926.239	33,13	2.795.448
74.933	9,47	791.127	56,97	1.388.558	97.321	10,57	919.989	52,43	1.754.642
461.677	12,13	3.805.200	45,25	8.409.157	577.121	13,19	4.372.824	41,56	10.520.855
169.250	9,51	1.778.996	56,03	3.174.567	242.802	11,29	2.148.780	52,66	4.080.384
363.086	10,82	3.354.746	59,59	5.629.211	428.419	11,41	3.752.986	56,26	6.611.082
17.054	12,75	133.682	57,18	233.786	21.319	11,97	178.033	57,48	309.697
308.133	42,70	721.478	70,20	1.027.618	346.452	40,90	846.909	61,70	1.312.446
56.427	8,66	651.039	47,56	1.368.860	83.744	11,46	730.171	43,18	1.693.305

spagnola nel nuovo e vitale insieme dei rapporti internazionali <sup>(4)</sup> ha reso e rende tutt'ora piú difficile il perseguimento degli obiettivi politico-economici della Spagna. Le prospettive di collaborazione, reciprocamente vantaggiose, fra i paesi del Mec e quel paese, devono mirare piú che al conseguimento di vantaggi immediati e saltuari a quelli piú duraturi e stabili. L'Italia in particolare, come dimostreremo, non ha saputo trarre a differenza della Francia e anche della Germania, occasione per assicurarsi, almeno

(4) Sui motivi di questo ritardo non si è fatto alcun cenno non essendo essi riconducibili a fattori economici in senso stretto.



(000 dollari)

TABELLA 19 - ESPORTAZIONE ITALIANA, DEL MEC E DEL

Gruppi merceo- logici	1961 Paesi ed aree					1962 Paesi ed aree				
	Italia	Italia Mec %	Mec	Mec Mondo %	Mondo	Italia	Italia Mec %	Mec	Mec Mondo %	Mondo
05	152	9,34	1.626	27,56	5.899	323	7,73	4.176	42,91	9.730
11	0	0,00	595	24,87	2.392	12	2,09	572	22,69	2.520
12	0	0,00	53	0,64	8.276	0	0,00	136	1,95	6.974
25	0	0,00	335	2,35	14.236	0	0,00	641	3,88	16.511
54	399	16,62	3.161	41,20	7.671	572	15,70	6.341	41,41	8.792
56	6.051	28,50	21.228	87,91	24.146	5.571	30,64	18.178	74,86	24.281
58	1.132	10,26	11.031	66,09	16.689	1.733	11,11	15.590	71,56	21.785
59	252	4,31	5.845	45,85	12.747	580	6,96	8.327	50,68	16.429
61	122	21,86	558	46,42	1.202	182	16,93	1.075	49,88	2.155
62	96	12,16	789	50,93	1.549	112	8,88	1.260	55,45	2.272
64	34	1,51	2.250	35,81	6.283	117	4,65	2.514	30,52	8.235
65	1.530	22,36	6.841	64,58	10.592	2.969	26,77	11.089	62,64	17.700
66	72	0,39	18.443	89,25	20.664	106	0,54	19.601	78,32	25.026
67	2.689	6,85	39.229	72,75	53.918	4.728	7,75	60.994	73,65	81.809
68	18	0,41	4.287	29,43	14.566	190	2,08	9.094	23,39	27.230
69	1.096	19,16	5.720	53,63	9.925	1.979	18,57	10.652	67,17	15.858
71	10.268	10,39	98.758	52,01	189.876	18.758	12,03	155.829	51,82	300.688
72	1.859	8,85	20.987	56,22	37.330	2.990	9,55	31.282	47,96	65.219
73	7.384	22,01	33.542	47,27	70.948	3.687	6,77	54.388	64,06	84.897
82	24	12,00	200	67,79	294	11	6,83	161	43,98	366
84	116	19,71	588	36,65	1.604	242	29,58	818	41,45	1.973
86	826	10,52	7.849	34,22	22.932	987	8,09	12.200	36,20	8.694

fino al 1965, quella posizione di privilegio comparativo che le sue possibilità le avrebbero senz'altro consentito. È appunto in una visione prospettica che verranno interpretati i risultati di questa nostra indagine. Se da un lato essa offre, nei limiti della disponibilità di dati statistici, un quadro generale della situazione circa la penetrazione commerciale del nostro Paese nei confronti direttamente col Mec, e del Mec direttamente con l'area *mondo*, consentirà, anche con l'esame delle strutture produttive italiane e spagnole, di formulare utili indicazioni per una politica economica e commerciale più conforme alle effettive possibilità del nostro sistema delle imprese e alle obiettive esigenze dell'economia spagnola.



## MONDO IN SPAGNA PER GRUPPI MERCEOLOGICI

1963 Paesi ed aree					1964 Paesi ed aree				
Italia	Italia Mec %	Mec	Mec Mondo %	Mondo	Italia	Italia Mec %	Mec	Mec Mondo %	Mondo
150	2,47	6.054	45,80	13.216	265	9,17	2.888	32,39	8.914
44	5,31	828	20,75	3.990	14	1,69	825	15,52	5.314
0	0,00	38	0,37	10.186	0	0,00	123	0,65	18.640
0	0,00	559	3,08	18.145	0	0,00	807	4,29	18.793
897	18,59	4.824	41,88	11.518	1.180	22,83	5.167	43,86	11.779
6.349	34,20	18.562	76,68	24.206	6.035	31,56	19.308	79,57	24.267
1.814	7,95	22.793	71,21	32.005	2.722	13,07	20.818	59,96	34.718
1.546	16,82	9.191	54,08	16.994	1.574	14,67	10.723	53,55	20.024
434	19,55	2.219	47,38	4.683	493	20,08	2.458	52,61	4.664
177	9,96	1.777	55,01	3.230	327	14,69	2.225	53,80	4.135
192	5,75	3.335	27,73	12.024	975	19,17	5.086	33,81	15.042
6.527	29,55	22.084	67,40	32.765	8.497	33,06	25.696	62,59	41.049
306	2,62	11.649	61,49	19.944	1.177	7,96	14.777	58,95	25.066
7.745	13,88	55.777	67,80	85.216	10.117	14,15	71.458	56,11	127.347
1.031	7,09	14.530	42,43	34.239	1.927	15,66	12.315	34,96	35.220
2.630	21,00	12.521	67,64	18.511	2.691	18,30	14.704	63,61	23.115
33.267	16,68	199.337	55,68	357.995	46.502	18,29	254.236	57,17	444.677
4.234	8,30	50.954	60,72	83.903	11.405	17,21	66.256	51,46	128.728
2.953	6,71	44.001	53,95	81.549	6.420	11,42	56.201	64,87	86.626
39	15,41	253	30,85	820	79	10,06	785	51,71	1.518
418	37,65	1.110	35,09	3.163	578	35,07	1.648	43,63	3.777
1.674	12,36	13.541	32,16	42.101	2.508	14,39	17.420	33,93	51.334

La metodologia alla base dell'indagine può essere applicata, come già precisato, in qualsiasi altra direzione (paese o area), la scelta in questa prima applicazione concreta essendo motivata, lo ripetiamo, dalla disponibilità di una informazione statistica ritenuta sufficiente, oltre che dal crescente dinamismo che caratterizza attualmente la società spagnola. Quest'ultimo rilievo riteniamo possa rappresentare ragione sufficiente per assicurare adeguato interesse ai risultati ottenuti.

Passiamo ora ad un primo esame dei dati contenuti nelle tabelle 18 e 19, e propedeutici al calcolo degli indici di penetrazione.

Per quanto interessa a noi più da vicino, e per dare evidenza a quanto



sopra brevemente accennato, si fa rilevare che mentre le esportazioni nell'ambito dell'area *mondo* relativa ai 22 gruppi merceologici prescelti dalla classificazione SITC, si sono incrementate nel periodo dal 1961 al 1964 del 52,78%, quelle da parte della stessa area verso la Spagna sono aumentate nello stesso periodo del 112,60%. Sempre in quel lasso di tempo e per gli stessi aggregati, mentre le esportazioni italiane verso l'area maggiore sono accresciute del 57,42%, quelle dirette nel mercato spagnolo sono incrementate del 209,16%. Rispettivamente gli incrementi per il Mec sono del 67% e del 114,17%. A proposito del più sensibile incremento dell'export dell'Italia verso lo stesso mercato, va osservato che nel 1961 esso rappresentava il 12% sul Mec contro un'incidenza sul totale delle esportazioni verso il *mondo* del 14,86% (con una deviazione negativa pari a - 2,86); nel 1964 esse passavano al 17,40%, sempre rispetto al Mec, contro un peso nel volume globale del 14% (con una deviazione positiva pari a + 3,40). Per contro, mentre nel 1961 l'esportazione del Mec in Spagna costituiva il 53% di quella del *mondo*, con un peso nell'export totale del 43,73% (con una deviazione positiva pari a + 9,27), nel 1964 esse passavano al 53,39% contro un'incidenza complessiva del 47,82% (con una deviazione positiva pari a + 5,57).

In altre parole, l'esame di queste cifre ci palesa che mentre i nostri partners nel Mec hanno tratto sin dal 1961, anno iniziale al quale fa capo l'indagine, buon profitto del progressivo sviluppo spagnolo, partecipando attivamente al soddisfacimento della domanda spagnola, in sensibile aumento sul mercato internazionale per i beni compresi nei gruppi merceologici presi in considerazione, l'Italia che nel 1961 accusava comparativamente una situazione deficitaria nella propria offerta di beni alla Spagna, ha colmato nell'intervallo di tempo osservato la lacuna evidenziata. Tuttavia, se guardiamo ai dati della tabella 3, dove risulta evidente l'influenza negativa esercitata sui valori relativi al Mec dalla modesta componente nelle esportazioni totali verso la Spagna, del Belgio e dell'Olanda, che d'altra parte nel 1964 hanno un peso nell'*export* verso tutto il mondo pari a quello dell'Italia, l'indice di deviazione corrispondente come manifestazione, in prima approssimazione, del grado di concorrenza comparativa delle nostre esportazioni in Spagna, risulta piuttosto modesto. E ciò soprattutto in considerazione delle favorevoli prospettive che la trasformazione in corso nell'economia di quel paese presenta per l'imprenditorialità italiana.

La crescente espansione economica spagnola trova conferma anche limitando l'esame ai dati raccolti nelle tabelle sopra riprodotte. Basteranno pochi rilievi in proposito. L'incremento delle esportazioni del *mondo* in Spagna



per alcuni prodotti strumentali fondamentali, negli anni considerati, è significativamente elevato. Così ad esempio, per l'aggregato 69, manufatti di metallo, fatta pari a cento l'esportazione nel 1961 del *mondo* nell'ambito del *mondo* stesso, e quella del *mondo* in Spagna, l'indice nel 1964 sale a 156 e a 233 rispettivamente; per l'aggregato 71, macchine non elettriche, l'indice sale a 158 e a 234; per l'aggregato 72, macchine elettriche, a 183 e a 344. Altrettanto sensibili variazioni si hanno per alcuni beni di consumo finale, a riprova di quanto già sottolineato circa la scarsa flessibilità dell'offerta interna, incapace di far fronte all'esplosione dei consumi<sup>(5)</sup>. Per esempio quelli relativi al gruppo merceologico 65, filati, stoffe, prodotti confezionati ed affini, il cui indice, sempre nel 1964, è pari a 142 per le esportazioni nell'ambito del *mondo* e pari a 387 per quelle destinate alla Spagna; così per il gruppo 84, prodotti dell'abbigliamento il cui indice risulta rispettivamente 182 e 235.

È proprio questa dinamica così fortemente evolutiva che meritava a nostro avviso, un approfondito esame della penetrazione commerciale comparativa dell'Italia nel mercato iberico per qualificare analiticamente (gruppo per gruppo e successivamente merce per merce) le posizioni acquisite e porre per questa via una valida premessa per una più vantaggiosa razionalizzazione a tutti i livelli, dal collettivo all'individuale, della nostra collaborazione economica allo sviluppo del vicino paese.

Veniamo ora all'esame diretto dei risultati ottenuti per i 22 gruppi merceologici scelti e per i quattro anni presi in considerazione. Dalla tab. 20 si può osservare una tendenza generale ad una crescente penetrazione globale delle nostre esportazioni in Spagna. Mentre nel 1961 le deviazioni negative, cioè la nostra carenza comparativamente alla presenza dell'area Mec, si riferiscono a 12 gruppi, nel 1964 esse si riducono a 10 e, ad eccezione dell'aggregato 25 (pasta di cellulosa e carta da macero) diminuiscono tutte in valore assoluto. In particolare va posto l'accento sulla forte progressione delle esportazioni dei prodotti chimici, di quelli di carta e cartone e delle macchine non elettriche. Settori produttivi questi che in Spagna, come vedremo oltre, risulteranno a sensibile dipendenza relativa dall'estero. Sempre nel 1964, fra i settori che presentano una insufficienza comparativa della presenza italiana in Spagna, merita rimarcare il settore dell'abbigliamento (84), quello dei prodotti di minerali non metallici (66), quello delle

---

(5) Ricordiamo che nel 1964 e 1965 il consumo privato è cresciuto del 6,6% e del 9,1%, mentre gli investimenti globali sono aumentati del 14,8% e del 21,5%, contro incrementi del 22,2% e del 25,8% della spesa pubblica.



TABELLA 20 - DEVIAZIONI DELL'ITALIA  
E RAPPORTI DI COMPOSIZIONE DEL MEC IN SPAGNA

Gruppi merceo- logici	1961		1962		1963		1964	
	D	%	D	%	D	%	D	%
05	- 45,45	0,57	- 44,52	0,98	- 45,97	1,22	- 40,22	0,47
11	- 16,65	0,20	- 14,67	0,13	- 10,94	0,16	- 14,72	0,13
12	- 28,93	0,01	- 37,36	0,03	- 20,63	0,00	- 12,50	0,02
25	- 1,85	0,11	- 0,79	0,15	- 0,93	0,11	- 26,28	0,13
54	+ 5,76	1,11	+ 3,99	0,86	+ 8,27	0,97	+ 13,03	0,85
56	+ 19,00	7,47	+ 20,87	4,30	+ 22,82	3,74	+ 18,51	3,18
58	- 1,55	3,88	- 1,45	3,69	- 4,13	4,59	- 1,32	3,43
59	- 0,26	2,06	+ 2,20	1,97	+ 10,37	1,85	+ 9,20	1,76
61	+ 9,11	0,19	+ 1,44	0,25	+ 2,58	0,44	+ 2,73	0,40
62	- 3,04	0,27	- 5,38	0,29	- 5,86	0,35	- 3,21	0,36
64	- 2,43	0,79	+ 0,83	0,59	+ 0,85	0,67	+ 13,43	0,83
65	+ 1,08	2,41	+ 6,12	2,62	+ 9,73	4,45	+ 13,51	4,24
66	- 7,77	6,50	- 8,28	4,64	- 6,46	2,34	- 2,01	2,43
67	+ 4,61	13,81	+ 5,94	14,44	+ 11,23	11,24	+ 9,55	11,79
68	- 2,04	1,51	+ 0,11	2,15	+ 5,02	2,92	- 0,49	2,03
69	+ 10,04	2,01	+ 9,34	2,52	+ 11,53	2,52	+ 7,73	2,42
71	- 0,77	34,78	+ 0,39	36,90	+ 4,55	40,19	+ 5,10	41,95
72	+ 0,63	7,39	- 0,15	7,40	- 1,21	10,27	+ 5,92	10,93
73	+ 8,67	11,81	- 6,14	12,88	- 4,11	8,87	+ 0,01	9,27
82	+ 0,83	0,07	- 7,33	0,03	+ 2,66	0,05	- 1,91	0,12
84	- 21,49	0,20	- 13,23	0,19	- 5,05	0,22	- 5,83	0,27
86	+ 3,60	2,76	+ 0,69	2,88	+ 3,70	2,73	+ 2,93	2,87

materie plastiche e resine sintetiche (58), quello della pasta di cellulosa (25) e infine quello delle bevande (11). La più approfondita indagine per singoli prodotti permetterà di cogliere in modo selettivo la diffusione e intensità della penetrazione dei rispettivi flussi di esportazione nel mercato spagnolo.

Per il Mec nel complesso, si fa notare pure la riduzione delle deviazioni negative (tab. 21) che, 11 nel 1961, risultano 9 nel 1964. Da sottolineare la singolare dinamica nella penetrazione di alcuni aggregati merceologici che a deviazione positiva nel 1961, risultano a deviazione negativa nel 1964 e viceversa. Così il settore del cuoio e dei suoi prodotti (61), della gomma



TABELLA 21 - DEVIAZIONI DEL MEC  
E RAPPORTI DI COMPOSIZIONE DEL MONDO IN SPAGNA

Gruppi merceo- logici	1961		1962		1963		1964	
	D	%	D	%	D	%	D	%
05	- 22,84	1,10	- 8,59	1,25	- 4,36	1,45	- 15,00	0,78
11	- 17,21	0,44	- 21,04	0,32	- 21,60	0,43	- 29,81	0,46
12	- 9,35	1,55	- 7,94	0,89	- 11,09	1,12	- 10,27	1,64
25	- 1,95	2,66	- 0,52	2,13	- 1,15	1,99	- 1,08	1,65
54	+ 4,09	1,43	+ 4,98	1,13	+ 2,45	1,26	+ 4,09	1,03
56	+ 23,26	4,52	+ 9,34	3,13	+ 9,60	2,22	+ 9,67	2,13
58	+ 16,76	3,12	+ 20,69	2,81	+ 17,56	3,51	+ 7,13	3,05
59	+ 7,17	2,38	+ 11,18	2,11	+ 12,72	1,86	+ 12,43	1,76
61	- 3,60	0,22	- 2,50	0,27	- 3,95	0,51	+ 0,97	0,41
62	- 0,89	0,29	+ 5,85	0,29	+ 2,79	0,35	+ 1,38	0,36
64	+ 20,49	1,17	+ 14,03	1,06	+ 10,15	1,32	+ 15,23	1,32
65	+ 7,00	1,98	- 1,57	2,28	+ 2,68	3,60	+ 3,64	3,61
66	+ 25,21	3,87	+ 13,91	3,22	- 2,38	2,08	+ 0,92	2,20
67	+ 2,28	10,10	+ 2,89	10,68	- 1,77	9,37	- 6,44	11,22
68	- 3,42	2,72	+ 1,97	3,51	+ 10,20	3,76	+ 1,83	3,10
69	- 1,38	1,85	+ 25,46	2,04	+ 10,67	2,03	+ 11,18	2,03
71	+ 8,83	35,57	+ 1,55	38,79	+ 10,43	39,36	+ 15,61	39,18
72	+ 4,50	6,99	- 6,17	8,41	+ 4,69	9,22	- 1,20	11,34
73	- 14,26	13,29	+ 6,41	10,95	- 5,64	8,96	+ 8,61	7,63
82	+ 15,24	0,05	- 35,20	0,04	- 26,33	0,09	- 5,77	0,13
84	- 32,57	0,30	- 28,34	0,25	- 35,11	0,34	- 18,07	0,33
86	- 12,21	4,29	- 15,26	4,38	- 15,40	4,62	- 9,25	4,52

(62), dei metalli non ferrosi (68), dei manufatti di metalli (69) e dei mezzi di trasporto (73) tutti con valore negativo nel 1961 e positivo nel 1964. Per contro i settori del ferro e dell'acciaio (67), delle macchine elettriche (72) e del mobilio (82) da positivi passano a negativi. Si badi bene si tratta sempre di valori aggregati relativi, nel caso specifico calcolati rispetto all'area *mondo*, e pertanto ogni plausibile motivazione va ricercata al di là di ogni evidenza statistica; tuttavia anche in questo caso l'esame per disaggregati e uno studio diretto in merito all'evoluzione della struttura produttiva spagnola potrebbe dare giustificazione delle variazioni emerse. I massicci investimenti nazionali ed esteri effettuati in quel periodo in



Spagna, il progresso realizzato in molti settori di trasformazione<sup>(6)</sup> e il sorgere di nuove attività produttive costituiscono di per sé una ragione sufficiente della variabilità qualitativa e quantitativa<sup>(7)</sup> nella composizione della domanda spagnola sui mercati internazionali. Ma va ricordato che non basta questo rilievo a motivare la variazione delle deviazioni di cui si è dato risalto; esse sono pur sempre riferite ai valori delle aree maggiori. Per contro la dimensione assoluta dei flussi e della loro aggregazione in gruppi potrebbe rendere particolarmente sensibile l'indice di deviazione alle variazioni nella composizione della domanda spagnola per i prodotti stranieri. L'indagine per i disaggregati merceologici rappresenta pertanto una necessaria estensione della ricerca per consentire la formulazione di un giudizio interpretativo più qualificato e conforme degli indici di deviazione e di penetrazione, in ordine alla individuazione di carenze relative specifiche. Fatte le riserve del caso, e ricordando quanto precisato nel capitolo II parte III, i dati delle tabelle 20 e 21 ci offrono in ogni caso una prima evidenza circa la concorrenza reciproca fra Italia e Mec, Mec e *mondo*, direttamente, e fra Italia e *mondo* indirettamente.

Le deviazioni negative verificate per le esportazioni italiane, significano che per gli aggregati merceologici corrispondenti, il nostro paese subisce la concorrenza degli altri paesi dell'area comunitaria, mentre quelle positive manifestano un grado di concorrenzialità corrispondentemente maggiore.

Sempre nell'arco di tempo osservato, si rileva la progressiva penetrazione dei prodotti italiani degli aggregati 59 (prodotti chimici), 64 (prodotti di carta e cartone) e 71 (macchine non elettriche) che come già notato, mentre nel 1961 doveva fronteggiare la più forte concorrenza del Mec, nel 1964 risulta comparativamente più competitiva. L'alternanza dei valori del gruppo 82 (mobilio) è qui, come più sopra prospettato, imputabile alla modesta componente di questa voce merceologica nell'export totale verso la Spagna<sup>(8)</sup>. Dei gruppi con deviazione negativa nel 1964, notiamo, fatta eccezione per la pasta di cellulosa e carta da macero (25) e i prodotti di gomma (62), la tendenza a ridurre lo svantaggio nei confronti del Mec e vale sottolineare in proposito l'accresciuta competitività dei prodotti di minerali non metalliferi, dei metalli non ferrosi e dei prodotti dell'abbigliamento. Per contro fra i prodotti già comparativamente affer-

(6) Si veda in proposito *Estadística industrial...*, op. cit., parte prima, cap. II.

(7) Variabilità che ha soprattutto rilevanza per le singole componenti di ogni aggregato merceologico.

(8) L'esportazione complessiva dell'area *mondo* rappresentava nel 1964 appena lo 0,5% della produzione interna spagnola.



mati sul mercato spagnolo acceniamo alla progressione di quelli facenti capo: alle macchine elettriche e non elettriche, al ferro e acciaio, ai filati, stoffe, prodotti confezionati e affini, ai prodotti di carta e cartone, ai prodotti chimici e farmaceutici; mentre fra quelli che accusano una regressione notiamo: i fertilizzanti, cuoio e prodotti del cuoio, manufatti di metalli e mezzi di trasporto. Questa prima panoramica sembra qualificare la partecipazione dei settori produttivi italiani allo sviluppo della Spagna come non ancora articolata in un programma ben definito e a lunga scadenza o comunque non adeguatamente diffusa in rapporto alla « capacità contributiva » potenziale del nostro sistema produttivo. Rilievo questo che assume un significato di un certo peso se, come si può osservare dalla matrice spagnola la componente dell'offerta estera su quella interna ai settori spagnoli di trasformazione per i prodotti dei gruppi scelti, è stata nel 1962 piuttosto accentuata. Essa era pari ad esempio al 65% per i prodotti chimici di base, al 13% per i prodotti della siderurgia, dell'11% per le macchine non elettriche, del 10% per i mezzi di trasporto e pure del 10% per le macchine elettriche.

Passando alla nostra posizione concorrenziale (deviazione) nei confronti del *mondo*, tramite il metodo indiretto indicato nel capitolo I parte III, si rileva che essa, nel 1964, in termini di maggiore o minore concorrenzialità (deviazione positiva o negativa) rimane invariata per tutti i gruppi merceologici fatta eccezione per quelli n. 58 (materie plastiche), n. 68 (metalli non ferrosi) e n. 86 (strumenti professionali, scientifici e di controllo). Infatti, per i primi due aggregati la corrispondente deviazione da negativa risulta positiva, mentre per l'ultimo da positiva diventa negativa. In altri termini se per tutti i prodotti degli altri gruppi a deviazione positiva si può confermare la nostra maggiore competitività sia nei confronti del Mec che dell'area *mondo*, per i prodotti degli aggregati 58 e 68 ogni sforzo per una loro maggiore penetrazione in Spagna dovrà tener presente la più forte concorrenza dei paesi dell'area *mondo* diversi da quelli dell'area Mec. Per contro per i prodotti dei gruppi a deviazione negativa ogni azione rivolta ad accrescerne l'esportazione verso quel mercato, non può prescindere dalla più attiva presenza di quelli provenienti dall'area Mec e da quella del *mondo*. Nei confronti di quest'ultima anche i prodotti italiani della voce 86 dovranno fronteggiare la più forte concorrenza da essa proveniente.

Estendendo ora l'esame agli indici di deviazione del Mec (tab. 21) rispetto al *mondo*, sempre per gli stessi anni, si possono fare analoghe osservazioni di ugual rilievo. Qui in particolare si fa notare che se il confronto fra Mec e *mondo* fosse fatto togliendo il peso dell'Italia dall'area



comunitaria, questa vedrebbe estese, nel 1964, le proprie deviazioni a ben altri 4 gruppi merceologici: 54 (prodotti farmaceutici e medicinali), 56 (fertilizzanti), 61 (cuoio e suoi prodotti), 65 (filati, stoffe ecc.); per contro per altri due: 05 (frutta e vegetali), e 25 (pasta di cellulosa e carta da macero) si osserva che la deviazione da negativa diventa positiva.

In conclusione se riferiamo la penetrazione italiana e quella del Mec senza la componente dell'Italia, direttamente al *mondo*, si danno nel 1964, 9 deviazioni negative per il nostro Paese e 11 per l'insieme dei nostri partners nel Mec, sul totale delle 22 deviazioni calcolate. Dei primi

TABELLA 22 - DINAMICA DEGLI INDICI DI PENETRAZIONE IN SPAGNA  
PER GRUPPI MERCEOLOGICI

Gruppi merceologici	Italia				Mec			
	1961	1962	1963	1964	1961	1962	1963	1964
05	- 25,91	- 43,63	- 56,08	- 18,90	- 25,12	- 10,74	- 6,32	- 11,70
11	- 3,33	- 1,91	- 1,75	- 1,91	- 7,57	- 6,73	- 9,29	- 13,71
12	- 0,29	- 1,12	- *	- 0,25	- 14,49	- 7,07	- 12,42	- 16,84
25	- 0,20	- 0,12	- 0,10	- 3,41	- 5,19	- 1,11	- 2,29	- 1,78
54	+ 6,39	+ 3,43	+ 8,02	+ 11,07	+ 5,85	+ 5,63	+ 3,09	+ 4,21
56	+ 141,93	+ 89,74	+ 85,35	+ 58,86	+ 105,14	+ 29,23	+ 21,31	+ 20,59
58	- 6,01	- 5,35	- 18,96	- 4,52	+ 52,29	+ 58,14	+ 61,64	+ 21,74
59	- 0,54	+ 4,33	+ 19,18	+ 16,19	+ 17,06	+ 29,59	+ 23,66	+ 21,87
61	+ 1,79	+ 0,36	+ 1,14	+ 1,09	- 0,79	- 0,68	- 2,01	+ 0,39
62	- 0,82	- 1,56	- 2,05	- 1,15	- 0,26	+ 1,70	+ 0,98	+ 0,49
64	- 1,92	+ 0,49	+ 0,57	+ 11,14	+ 23,97	+ 14,87	+ 13,40	+ 20,10
65	+ 2,60	+ 16,03	+ 43,30	+ 57,28	+ 13,86	- 3,58	+ 9,65	+ 13,14
66	- 5,51	- 38,42	- 15,12	- 4,88	+ 97,56	+ 44,79	- 4,95	+ 2,02
67	+ 63,66	+ 85,77	+ 126,23	+ 112,59	+ 23,03	+ 30,87	- 16,58	- 72,25
68	- 3,08	+ 0,24	+ 14,66	- 0,99	- 9,30	+ 6,91	+ 38,35	+ 5,67
69	+ 20,18	+ 23,54	+ 29,06	+ 18,70	- 2,55	+ 5,94	+ 21,66	+ 22,69
71	- 26,78	+ 14,39	+ 182,86	+ 213,94	+ 313,99	+ 60,12	+ 410,52	+ 611,59
72	+ 4,66	- 1,11	- 12,43	+ 64,70	+ 31,46	- 51,89	+ 43,24	- 13,60
73	+ 102,39	- 79,08	- 36,46	+ 0,09	- 189,52	+ 70,19	- 50,53	+ 65,69
82	+ 0,06	- 0,22	- 0,13	- 0,22	+ 0,76	- 1,41	- 2,37	- 0,75
84	- 4,30	- 2,51	- 1,11	- 1,57	- 9,77	- 7,09	- 11,94	- 5,78
86	+ 9,94	+ 1,99	+ 10,10	+ 8,40	- 52,38	- 66,84	- 71,15	- 41,81

\* Valore dell'ordine di millesimi.



nove aggregati merceologici per i quali noi accusiamo la piú forte concorrenza dei paesi terzi (dell'area *mondo*), 5 si riferiscono a beni di consumo e 4 a beni strumentali; mentre degli 11 aggregati relativi agli altri 4 paesi della Comunità 6 riguardano beni di consumo e 5 beni strumentali.

Non è affatto azzardato concludere, dopo quanto emerso, che in prima approssimazione, la componente dell'Europa dei sei all'offerta estera è stata nel complesso modesta tenuto conto debitamente di tutti quei fattori, già sottintesi, che agirebbero per una maggiore dimensione dei rispettivi flussi di esportazione verso la Spagna.

Se l'intensità della distribuzione dei flussi commerciali è desumibile dagli indici di deviazione, la loro dimensione effettiva in ordine ad una attribuzione di importanza comparativa ci è offerta dagli indici di penetrazione (cfr. capitolo II, parte III) contenuti nella tabella 22. Da questa è infatti possibile ricavare, anno per anno, sia la gerarchia relativa alla maggiore o minore penetrazione dei singoli aggregati per i quali l'Italia si trova avvantaggiata o meno rispetto al Mec, o rispettivamente il Mec stesso nei confronti del *mondo*, sia nell'ambito dell'Italia, o del Mec, quella insufficienza che esigerebbe una priorità di intervento in una eventuale azione che intenda promuovere le esportazioni verso la Spagna.

Anche da questo esame si riscontrano, ovviamente, per il nostro paese come per l'area comunitaria, tendenze non decisamente indicatrici di una penetrazione progressiva e coordinata nel mercato spagnolo. Questo fatto trova conferma dal confronto della variabilità dei rapporti di composizione del Mec con quella dei corrispondenti rapporti del *mondo* nei 4 anni considerati (tab. 20 e 21). La prima è infatti significativamente maggiore della seconda, soprattutto tenendo presente che nei valori di quest'ultima è compresa l'incidenza della prima.

L'evidenza immediata della variabilità verificata, si riconduce anche limitando solo l'osservazione all'andamento degli indici di penetrazione relativi ai gruppi merceologici 67 (ferro e acciaio), 71 (macchine elettriche), 72 (macchine non elettriche) e 73 (mezzi di trasporto). L'esportazione di questi aggregati rappresentava infatti, sull'export complessivo (per i 22 gruppi) del 1964 ben il 94,75% per l'Italia, il 96,4% per il Mec e il 73,76% per l'area *mondo*. Ora l'indice del gruppo ferro e acciaio risulta, per il nostro paese in forte aumento fino al 1963 e ridotto di oltre il 10% nel 1964 rispetto all'anno precedente; per il Mec esso aumenta fino al 1962 e quindi si riduce fortemente diventando negativo nei due anni seguenti. Così l'indice del gruppo macchine non elettriche, negativo nel 1961 per l'Italia diventa positivo nel '62 e cresce sensibilmente nei due anni successivi, mentre per il Mec l'indice sempre positivo subisce una



accentuata flessione nel 1962. L'indice del gruppo macchine non elettriche, denuncia una marcata variabilità pari all'incirca a quella del gruppo mezzi di trasporto, sia per l'Italia che per il Mec. Per il nostro paese infatti l'indice positivo nel 1961 diventa negativo negli anni '62 e '63 per diventare nuovamente positivo nel 1964; per contro quello del Mec risulta alternativamente positivo e negativo.

Trattandosi di aggregati, ciascuno dei quali comprende numerosi prodotti appartenenti a cicli di produzione più spesso diversi e facenti capo a unità di produzione indipendenti, almeno dal punto di vista tecnico, la variabilità manifestata può dipendere in misura più o meno rilevante dalla particolare natura della domanda spagnola. Questa infatti, rivolgendosi a quei beni prevalentemente strumentali, è destinata soprattutto, come vedremo oltre, alla formazione del capitale fisso e risente plausibilmente delle variazioni connesse al saggio di sviluppo del reddito in Spagna. L'interazione moltiplicatore-acceleratore propaga parte dei suoi effetti sulla domanda estera, ovviando, parzialmente per questa via, alle strozzature che si manifestano là dove le unità produttive spagnole risultano ancora inadeguate per dimensione e struttura alle nuove esigenze e agli obiettivi del piano di sviluppo.

Inoltre, solo attraverso una dettagliata conoscenza dei flussi finanziari da ogni paese dell'area comunitaria in Spagna, si potrebbe acquisire una sufficiente comprensione della variabilità dinamica dei flussi commerciali evidenziata, limitatamente ai quattro gruppi merceologici considerati.

Gli investimenti esteri diretti tendono, infatti, a ridurre le importazioni relative ai beni dei settori interessati dagli investimenti stessi nel paese beneficiario, ed eventualmente a richiamare nuove merci nella composizione delle importazioni medesime. In altre parole, a parte l'effetto moltiplicatore dell'investimento che, ripetiamo nella situazione particolare di un paese in forte sviluppo relativo come la Spagna, tende ad aumentare, anche sensibilmente, la propensione all'importazione, si possono dare due effetti collaterali di rilievo. Primo la sostituzione con la produzione interna dell'importazione dei prodotti cui si dirige l'investimento; secondo l'aumento o nuova importazione di beni (materie prime, beni strumentali ecc.) connessi con quell'investimento. Evidentemente in un primo momento avremo un incremento di importazioni (beni di investimento) senza ancora l'effetto diretto di sostituzione, anzi con aumento di importazioni concorrenziali là dove l'offerta interna non saprà reagire all'espansione dei consumi indotti dall'investimento.

In conclusione le forti oscillazioni osservate negli indici di penetrazione sono alternativamente o parallelamente imputabili ad eventuali variazioni



intervenute nella composizione merceologica dei rispettivi gruppi, alla particolare natura della corrispondente domanda spagnola e infine, trattandosi di valori rapportati in termini di confronto alle aree maggiori, alla dinamica della concorrenza reciproca su quel mercato.

L'indagine estesa a singoli prodotti appartenenti ai diversi gruppi scelti, potrà confermare quest'ultima ipotesi o almeno precisarne i limiti di rilevanza.



## VI

### L'ESPORTAZIONE DI INDUSTRIA IN UN MODELLO DI CRASH PROGRAM

Nel capitolo precedente si è cercato di individuare la presenza comparativa del nostro paese sul mercato spagnolo sotto un profilo meramente commerciale. Infatti, in quella visione catallattica delle relazioni economiche fra paesi e aree d'esportazione da un lato, e paese importatore dall'altro, l'esame è stato condotto all'insegna della qualificazione e misurazione della competitività delle esportazioni globali, per gruppi o singoli prodotti fra un paese, l'Italia, nei confronti dell'area sovraordinata, il Mec e di questa rispetto al *mondo*, sul mercato di sbocco considerato. Ma, come si è più volte sottolineato, la nostra indagine mira a qualcosa di più di una ricerca di mercato sia pure a livello macro, cioè di sistema, per penetrare nella più vasta problematica dei rapporti economici internazionali e suggerire per questa via il migliore approccio per una collaborazione economica fra due paesi che sappia realizzare appieno i potenziali vantaggi nell'interesse comune. Questo approccio che ci sembra generalizzabile ad ogni « intesa » collaborazione fra un paese progredito e un paese in via di sviluppo verso i livelli raggiunti dal primo, costituisce come vedremo una valida alternativa al superamento dei limiti cui soggiacciono le relazioni commerciali svolte all'insegna del semplice vantaggio comparato e destinate in sede dinamica a subire quelle modificazioni che lo sviluppo economico comporta inevitabilmente <sup>(1)</sup>.

Da tempo si dibatte sia in sede accademica che in quella politica, ufficiale o meno, il problema delle nuove tendenze del commercio interna-

---

(1) Basterà in proposito accennare da un lato al peggioramento dei *terms of trade* dei paesi in via di sviluppo e alle loro difficoltà nella bilancia dei pagamenti, e dall'altro all'aumento delle importazioni concorrenti nei paesi progrediti, alla sostituzione delle importazioni complementari in seguito alla scoperta di succedanei ecc. (vedi Parte I, Cap. II).



zionale in ordine anche alla problematica dello sviluppo. Tendenze che riflettono sia le esigenze dei paesi più progrediti sia quelle dei paesi « aspiranti » ai livelli di benessere attribuiti ai primi. « I problemi connessi col commercio e con gli investimenti internazionali stanno diventando sempre più importanti rispetto agli altri problemi della politica economica »<sup>(2)</sup>. Si è suffragata ormai la previsione che la concezione e la condotta tipicamente mercantile del commercio internazionale, se da un lato ha sortito l'intensificazione degli scambi fra i paesi più ricchi, ha altresì portato al crescente isolamento di quelli più poveri e ad una maggiore difficoltà di inserimento dei paesi in via di sviluppo nel contesto delle relazioni economiche mondiali.

Il superamento dell'attuale struttura dell'interscambio con l'estero, la sua evoluzione verso forme più idonee al progresso di tutte le nazioni si impone per due ragioni fondamentali: l'assicurazione di condizioni possibili per lo sviluppo dei paesi arretrati e la garanzia di stabilità nello sviluppo per questi e per quelli già avanzati. L'investimento estero diretto (pubblico e privato), con una partecipazione immediata o futura del risparmio disponibile all'interno del paese beneficiario, può rappresentare in molte situazioni una soluzione, soprattutto per i paesi già in via di sviluppo e « aperti » alla collaborazione internazionale. L'investimento diretto rappresenta al tempo stesso un catalizzatore del commercio estero fra paesi « investitori » e paesi interessati, realizzandosi per questa via la sostituzione del principio atomistico con quello organico alla base dei loro rapporti economici. Se l'ideale di una organizzazione economica internazionale sarebbe quello che realizzasse sul piano operativo gli stessi principi che per analogia si impongono razionalmente e organicamente nella politica interna, bisogna riconoscere che molto resta da fare per conciliare interessi spesso, apparentemente, contrastanti e per assicurare uno sviluppo armonico a tutti i paesi della comunità internazionale nell'interesse reciproco.

Non è tanto la indisponibilità di risparmio che costituisce la strozzatura fondamentale dello sviluppo di molti paesi, alla quale si può ovviare con i prestiti esteri, quanto la carenza di conoscenze tecniche e più spesso la incapacità del loro sfruttamento. Il saggio di investimento più che dal saggio di risparmio interno dipende anche dal tasso al quale possono aumentare l'insieme degli imprenditori, dei tecnici ecc., in breve dei

---

(2) Così R. F. HARROD nell'Introduzione agli *Atti della Conferenza* tenuta dall'International Economic Association a Brissago nel 1961; sta in « *Economia Internazionale* », agosto-novembre 1962, pp. 1-6.



« quadri » umani <sup>(3)</sup>. L'« esportazione di industria » nella sua realtà sostanziale aumenta le disponibilità di quei fattori di produzione al di là delle limitazioni interne e colma altresì la lacuna fra fabbisogno di investimento e disponibilità interne nelle più diverse forme concordabili. Allo stesso tempo, essa assicura direttamente con l'esportazione di beni capitali e mediamente con quella dei beni connessi all'esercizio di quell'investimento o alle nuove occasioni da esso create, vantaggi duraturi al paese « esportatore », eliminando in molti casi la preoccupazione della collocazione della produzione finita, quando gli sbocchi si riducono per effetto della sostituzione interna delle importazioni o per una più forte concorrenza negli stessi. Il più rapido sviluppo conseguito dal paese che favorisce l'« importazione di industria » assicura inoltre un volume di interscambio di beni maggiore e in un tempo più breve.

La Spagna con il suo piano di sviluppo ha inteso offrire anche adeguate garanzie agli investimenti stranieri per assicurarsi la copertura delle esigenze di finanziamento richieste dagli obiettivi del piano stesso, al di là delle proprie disponibilità. Con le riserve del caso, si può qualificare quel piano come l'avvio ad un tipico « programma di rottura » (*crash program*) con lo scopo appunto di aumentare la propria dotazione di capitale e portarsi ad un livello di struttura produttiva omogeneo a quello degli altri paesi dell'Europa occidentale.

Finalità di questi programmi è quella di far dipendere un certo sviluppo del reddito dal rapporto capitale/produzione crescente <sup>(4)</sup> così da assicurare entro un certo periodo, un livello di reddito più elevato. Il rapporto  $K/Y$  è assunto spesso come indice del grado di sviluppo di un paese: statistiche confermerebbero per i paesi più progrediti un rapporto pari all'incirca a  $3/1$  <sup>(5)</sup>. L'Harrod è infatti dell'avviso che sia peri-

(3) Si veda R. F. HARROD, *Movimenti internazionali di capitale, sviluppo dei mutuatari e dei mutuant e sviluppo dei mercati*, « Economia Internazionale », *op. cit.*, p. 133.

(4) In breve mediante un allungamento dei processi produttivi (intensificazione del processo di capitalizzazione).

(5) La letteratura economica sul significato di coefficiente di capitale (medio e marginale) e soprattutto sulle sue variazioni di lungo periodo è assai vasta ed approfondita, ricca di spunti teorici e di evidenza empirica; ricordiamo qui alcuni autori: M. H. KAHN, *The capital coefficient in the process of economic growth*, in « Economia Internazionale », febbraio 1965; R. F. HARROD, *Towards a Dynamic Economics*, London, 1948; R. GOLDSMITH, *The growth and reproducible wealth of the U.S.A. from 1805-1950*. Income and wealth. Series II; VAN DER WERDE, *Statistics of National Wealth for 18 countries*. Income and Wealth, Series VIII; S. KUZNETS, *Quantitative aspects of the economic growth of Nations*, IV, *Long-term trends in capital formation proportions*, in « Economic development and cultural change », vol. IX, n. 4, parte II, July 1961; R. BICANIC, *The Threshold of economic growth*, « Kyklos », vol. XV, 1962.



coloso assumere che nei paesi in via di sviluppo non ci sia alcun bisogno che il coefficiente di capitale aumenti ed è inoltre del tutto improbabile che un paese abbia inizialmente un coefficiente pari a 3. In altre parole appare inevitabile che il coefficiente di capitale aumenti nella fase di sviluppo portandosi al livello raggiunto nei paesi più sviluppati. Questo fatto richiede tuttavia a nostro avviso, una maggiore qualificazione di situazioni. In particolare ci sembra plausibile che la tendenza del rapporto  $K/Y$  di un paese in via di sviluppo a portarsi al livello di un paese progredito trova corrispondenza solo nell'ipotesi che quest'ultimo costituisca il modello dello sviluppo del primo. Si tratta pur sempre di un confronto i termini del quale devono essere omogenei. Esistono paesi ugualmente progrediti ma a diversa specializzazione relativa: paesi industriali e paesi agricoli; paesi specializzati nella meccanica leggera o di precisione e altri nella meccanica pesante, e così via <sup>(6)</sup>. A seconda delle diverse situazioni è possibile il riferimento ad un coefficiente di capitale « ottimo » come espressione del livello raggiunto dai paesi più avanzati. Così la relativa stazionarietà riscontrata nei rapporti  $K/Y$  in questi ultimi paesi, quasi a qualificarli come ottimi assoluti, ci sembra imputabile al particolare ruolo interagente del progresso tecnologico da una parte, nei limiti in cui dà luogo ad una fase di *capital deepening*, e all'incremento dei consumi (tendenza costante a livelli crescenti di benessere economico) dall'altra che costituisce il fondamento del *capital widening*.

Benché non si possa ritenere la Spagna, anche con un riferimento temporale agli ultimi anni 50, un paese sottosviluppato nel senso comune, il suo sistema produttivo, prima della nuova fase di sviluppo iniziata nel 1964 con il *Plan de desarrollo*, sembra essere caratterizzata da un relativamente basso coefficiente di capitale. La sua struttura produttiva condizionata per il passato soprattutto da fattori endogeni al suo sistema, scarsamente inserita nell'insieme dei rapporti economici internazionali e quindi limitata prevalentemente dalle dimensioni interne delle variabili macroeconomiche, appare, anche dall'esame di alcuni indici calcolati come vedremo più in là dai dati della matrice spagnola per il 1962, essere caratterizzata dall'impiego di tecnologie a più scarsa intensità relativa di capitale. Esigenze in ordine alla piena occupazione all'interno, alla adeguata protezione alle proprie imprese, favorendo la più diversificata produzione all'interno, hanno fatto preferire nelle scelte imprenditoriali combinazioni fattoriali relativamente *labour intensive*. Il fattore lavoro essendo in Spagna sicu-

---

(6) Basti pensare alla diversa struttura produttiva della Svizzera, Olanda, Svezia, Germania, Danimarca, Francia ecc.



ramente abbondante in termini comparativi<sup>(7)</sup>. Si può quindi qualificare *brevis verbis*, lo sviluppo spagnolo come dipendente da una scelta di politica economica a sua volta per quanto già osservato, condizionata da motivazioni politiche *stricto sensu* interne ed internazionali. La nuova direzione impressa allo sviluppo della Spagna con il primo piano e recentemente con il secondo, ha portato ad affrontare problemi nuovi connessi appunto con le diverse dimensioni che si prospettano al suo sistema produttivo e alla sua riconversione sotto il profilo delle diverse tecnologie che si impongono. (Si veda cap. IV, § 2, parte II).

Sono queste le ragioni per cui riteniamo che il modello di Harrod relativo a un « programma di rottura » può essere idoneo almeno in prima approssimazione ad illustrare la situazione attuale in Spagna e soprattutto per sottolineare il ruolo dell'« esportazione di industria » in un paese che si propone di portare il suo rapporto capitale/produzione ad un livello più elevato<sup>(8)</sup>.

La omogeneità inoltre dello sviluppo programmato in quel paese con quello percorso dagli altri paesi considerati nell'indagine (Italia, Mec), induce a prevedere che la tendenza del coefficiente di capitale spagnolo sarà quella di livellarsi al rapporto raggiunto in quei paesi.

È opportuno a questo punto aprire una parentesi per spiegare brevemente il modello in predicato e trarre quelle conclusioni che ci siamo proposti a completamento della nostra indagine statistica.

Gli obiettivi del « programma di rottura » formulato da Harrod sono quelli di rendere disponibile una maggiore quantità di capitali in un periodo di venti anni, di triplicare il reddito al tasso geometrico del 5,6% annuo, di trovarsi alla fine del periodo con un coefficiente di capitale pari a 3<sup>(9)</sup>. Nello schema *A*<sup>(10)</sup> dove si parte da un rapporto iniziale di  $2/1$ ,

(7) Il processo di liberalizzazione verso il mondo esterno comporta spesso per un paese che ha perseguito uno sviluppo condizionato da dimensioni autarchiche la adozione di nuove combinazioni fattoriali che possono prescindere dalla relativa abbondanza del fattore lavoro. Le tecnologie vigenti nei paesi più « capitalistici » si rivelano spesso più produttive pur tenendo conto del basso costo relativo del lavoro. Inoltre la tendenza dei salari a crescere secondo i saggi di produttività marginale nelle industrie che per prime si avvantaggiano della liberalizzazione, accelera l'introduzione delle tecnologie *labour saving* in una situazione in cui la mano d'opera è ancora abbondante in termini quantitativi relativi.

(8) Non deve ovviamente sfuggire il significato di quel rapporto, cioè tutte le circostanze che lo esprimono.

(9) I valori assunti nel modello di Harrod sono evidentemente stati suggeriti per una situazione diversa da quella del caso spagnolo; ciò che ci preme è rilevare l'euristia del modello stesso in quanto le conclusioni che si daranno nel testo sono indipendenti da un suo effettivo riferimento storico-statistico.

(10) R. F. HARROD, *Movimenti internazionali di capitale...*, op. cit., p. 141.



il tasso di formazione dello stock di capitale risulta ovviamente maggiore di quello del reddito: si è supposto un prodotto lordo marginale del capitale pari a  $1/3,5$  <sup>(11)</sup>. Le condizioni poste alla base sono:

1. che l'incremento del reddito non disponibile per la formazione di capitale è composto: *a)* dall'aumento del reddito necessario per sostenere l'aumento della popolazione ( $1,5\%$ ); *b)* un aumento della produzione interna perduta a causa del peggioramento della ragione di scambio con l'estero ( $0,5\%$ ) <sup>(12)</sup>; *c)* un aumento di reddito che si dovrà destinare al consumo pro-capite come adeguato incentivo « per il compimento di sforzi superiori che sono richiesti ai fattori non capitali durante il "programma di rottura" » ( $2\%$ );

2. i fondi di ammortamento, come ha dimostrato il Domar per una economia che si sviluppa con ritmo regolare, danno il loro contributo al nuovo investimento netto <sup>(13)</sup>. All'inizio si suppone che lo stock di capitale venga conservato attraverso la sostituzione e che non si generino eccessi di ammortamento sulla spesa di rimpiazzo. Del nuovo capitale formato dopo l'anno zero, si suppone che un sesto sia capitale circolante e che la lunghezza media dei rimanenti  $5/6$  sia di 25 anni. Così lo  $0,033$  dello stock risultante alla fine di ciascun anno (meno lo stock esistente all'anno

<sup>(11)</sup> Il Patel nella discussione della relazione di Harrod osserva (a p. 499 di « Economia Internazionale », *op. cit.*) che l'assunzione di un rapporto marginale così elevato sia alquanto azzardata e che per quanto riguarda il piano di sviluppo dell'India si è considerato un rapporto iniziale di  $1,8$  crescente al valore di  $3$  nell'ultima parte del periodo del decollo.

Si deve tener presente che nel modello Harrod, gli obiettivi sono quelli di triplicare il reddito in 20 anni e portare nello stesso periodo il coefficiente di capitale da 2 a 3. Ora supposto uno sviluppo costante, il rapporto assunto di  $1/3,5$  è da ritenersi come valore medio. Nel caso dell'India alla fine del periodo di decollo il valore medio del rapporto capitale prodotto sarà probabilmente compreso tra  $1,8$  e  $3$ , il suo valore effettivo discendendo dal valore medio iniziale.

<sup>(12)</sup> Come riferisce l'Harrod: « considerazioni fatte in passato hanno posto in rilievo che è da prevedersi un certo peggioramento nella ragione di scambio, specialmente perché i paesi interessati nel programma di rottura si suppone si sviluppino ad un tasso maggiore di quello dei paesi con i quali scambiano, ma anche perché molti paesi in fase di sviluppo, come produttori di beni primari, possono produrre beni scambiabili per i quali l'elasticità della domanda mondiale rispetto al reddito è minore di 1 ». La seconda motivazione per quanto già osservato nel testo non ha praticamente rilievo in Spagna.

<sup>(13)</sup> Si ricorda in proposito il metodo per il calcolo del rapporto tra ammortamento annuo relativo al logorio fisico ed economico tecnologico, e nuovi investimenti netti annui, elaborato dal DEMARIA (*L'andamento fondamentale del rapporto cinetico tra ammortamento e investimento annuo*, in « Giornale degli economisti », settembre-ottobre 1963) in modo, a nostro avviso sostitutivo più che alternativo a quello del Domar, perché più semplice e più aderente alle esigenze reali della politica generale degli investimenti.



zero) viene accreditato al fondo ammortamento dell'anno successivo<sup>(14)</sup>.

Prima di passare alla struttura del modello si deve tener presente che la disponibilità di capitali, per quanto già osservato, è una condizione necessaria ma non sufficiente per l'attuazione di un « programma di rottura ». I fattori complementari, come la mano d'opera qualificata, la capacità imprenditoriale, l'organizzazione pubblica costituiscono *fattori limitatori* dello sviluppo. Un tasso di incremento superiore a quello dei suddetti fattori sortirebbe la legge dei rendimenti decrescenti e contribuirebbe poco al progresso dei paesi in via di sviluppo. L'incremento dei consumi deve inoltre essere compatibile con una formazione annua, dopo un ragionevole periodo dall'inizio del programma, di risparmio intero netto (dedotti gli oneri per il prestito estero) superiore al fabbisogno di prestiti esteri necessari per assicurare lo sviluppo costante del reddito. Ciò significa che un eccessivo indebitamento, accompagnato da un incremento nelle remunerazioni parallelo all'aumento generale della produttività fin dai primi anni porterà quasi inevitabilmente il paese beneficiario all'insolvenza<sup>(15)</sup>.

Il modello alla base dello schema di Harrod può essere trascritto sinteticamente nelle seguenti relazioni analitiche:

$$Y_t = (1 + g)^{t-1} \cdot B$$

$$C_t = (1 + f)^t \cdot B$$

$$I_t = (1 + g)^t g \cdot v \cdot B = (1 + g)^t \cdot H \quad (H = g \cdot v \cdot B)$$

$$K_t = \int (1 + g)^t g \cdot v \cdot B dt + F = \frac{H}{\log_e (1 + g)} (1 + g)^t + F$$

$$A_t = r \cdot b (K_{t-1} - F)$$

$$S_t = R_t + i \left[ \sum_{r=1}^{t-1} R_r (1 + i)^{t-1-r} + H (1 + i)^{t-1} \right]$$

<sup>(14)</sup> Decorrendo gli oneri per la sostituzione dopo 10 anni dall'inizio del programma, il loro computo è stato omesso nella nostra elaborazione analitica del modello di Harrod in quanto trascurabile ne risulta la loro incidenza ai fini della nostra conclusione.

<sup>(15)</sup> Si deve tener presente che gli incrementi di produttività sono al lordo dell'apporto dei prestiti esteri che se essenziali ai fini dello sviluppo costituiscono un onere che posticipa nel tempo la ripartizione integrale dei benefici realizzati durante l'esecuzione del programma.



$$[\text{dove } R_t = (1 + g)^t \cdot H - (1 + g)^{t-1} \cdot B + (1 + f)^t \cdot B - a - A_t]$$

$$D_t = (1 + g)^{t-1} \cdot B - (1 + f)^t \cdot B +$$

$$+ a + A_t - i \left[ \sum_{n=1}^{t-1} R_n (1 + i)^{t-1-n} + H (1 + i)^{t-1} \right]$$

*Le variabili significano:*

$Y_t$  = reddito all'anno  $t$

$C_t$  = consumo all'anno  $t$

$I_t$  = investimento necessario all'anno  $t$  per assicurare il costante incremento del reddito due anni dopo

$K_t$  = disponibilità di capitale (esclusa la terra) all'anno  $t$

$A_t$  = ammortamento imputato all'anno  $t$

$S_t$  = prestiti esteri richiesti all'anno  $t$  a copertura dell'insufficienza delle disponibilità interne per investimento

$D_t$  = disponibilità per investimento interne esistenti all'anno  $t$

*I parametri esprimono:*

$g$  = saggio di sviluppo del reddito

$f$  = saggio di incremento dei consumi

$v$  = inverso del prodotto lordo marginale del capitale

$i$  = saggio di interesse sui prestiti esteri

$r$  = tasso di ammortamento annuo

$b$  = rapporto tra capitale fisso e formazione totale di capitale (fisso + circolante) dopo l'anno zero

*Le costanti sono:*

$B$  = reddito iniziale al tempo  $t = 1$

$F$  = capitale esistente all'anno zero

$a$  = quota fissa di risparmio annua dedotta dall'ammontare del consumo

Se alle costanti ed ai parametri attribuiamo i valori dati dall'Harrod si hanno i seguenti risultati notevoli<sup>(16)</sup>: dopo 20 anni il reddito nazionale

<sup>(16)</sup> Si confrontino i valori racchiusi nello schema A in *Movimenti internazionali di capitale...*, op. cit., a pp. 142 e 143.



è pari al triplo di quello iniziale, mentre lo stock di capitale si incrementa di 4,5 volte, portandosi a fine periodo a tre volte il valore del reddito nazionale dell'anno successivo; le disponibilità interne di investimento risultano inferiori al volume dei prestiti esteri richiesti fino all'anno 12, dopo di che sono superiori; i prestiti esteri accumulati alla fine dell'anno 20 risultano pari a 1,33 volte il reddito dell'anno 21 e a  $2,2/5$  delle disponibilità di capitale di quell'anno <sup>(17)</sup>. Se al *quantum* dei prestiti esteri si sostituiscono investimenti diretti stranieri, pari, anno per anno quindi, all'ammontare di quelli richiesti secondo l'ipotesi dell'Harrod, si viene a modificare l'interdipendenza delle variabili <sup>(18)</sup> e il modello di sviluppo sarà:

$$Y'_t = (1 + g'_m)^{t-1} \cdot B$$

$$C'_t = (1 + f)^t \cdot B \quad (\text{dove } C'_t = C_t)$$

$$I'_t = (1 + d_m)^t \cdot H \quad (\text{dove } H = g \cdot v \cdot B) \text{ e } (I'_t = D'_t + E_t)$$

$$K'_t = \int I'_t \cdot dt + F = \frac{H}{\log_e (1 + d_m)} (1 + d_m)^t + F$$

$$A'_t = r \cdot b \cdot (K'_{t-1} - F)$$

$$D'_t = Y'_t - C'_t + a + A'_t$$

$$E_t = S_t \left( \text{dove } S_t = R_t + i \left[ \sum_{n=1}^{t-1} R_n (1 + i)^{t-1-n} + H (1 + i)^{t-1} \right] \right)$$

*Le variabili significano:*

$$Y'_t = \text{reddito all'anno } t$$

$$C'_t = \text{consumo all'anno } t \text{ pari a quello del modello precedente}$$

<sup>(17)</sup> I valori della tabella dell'Harrod (schema A) risultano leggermente diversi da quelli che si ottengono dalle equazioni date in quanto anno per anno essi sono stati arrotondati per eccesso, e inoltre perché, come precisato nel testo, dopo l'anno 10 dalle cifre relative all'ammortamento sono state detratte nello schema A le spese di rinnovo.

<sup>(18)</sup> Mentre nel modello di Harrod le variabili indipendenti sono: il reddito, il consumo; nel modello da noi costruito in base alla ipotesi dell'investimento diretto straniero pari al volume di prestito estero richiesto secondo le ipotesi dell'Harrod, le variabili indipendenti risultano essere l'investimento e il consumo.



- $I'_t$  = investimento complessivo annuo (in questo caso dipendente da:  $E_t + D'_t$ )  
 $K'_t$  = disponibilità di capitale all'anno  $t$   
 $A'_t$  = ammortamento imputato all'anno  $t$   
 $D'_t$  = disponibilità per investimento interne esistenti all'anno  $t$  (in questo caso non si hanno detrazioni per oneri sul prestito estero)  
 $E_t$  = investimenti esteri diretti pari in ammontare a  $S_t$  (prestiti esteri richiesti nel modello precedente)

*I parametri esprimono:*

$g'_m$  = saggio medio di incremento del reddito, essendo il saggio marginale (effettivo annuo) variabile in questo caso e pari in ogni anno a:

$$g'_t = \frac{D'_{t-2} + S_{t-2}}{v \cdot Y'_{t-1}}$$

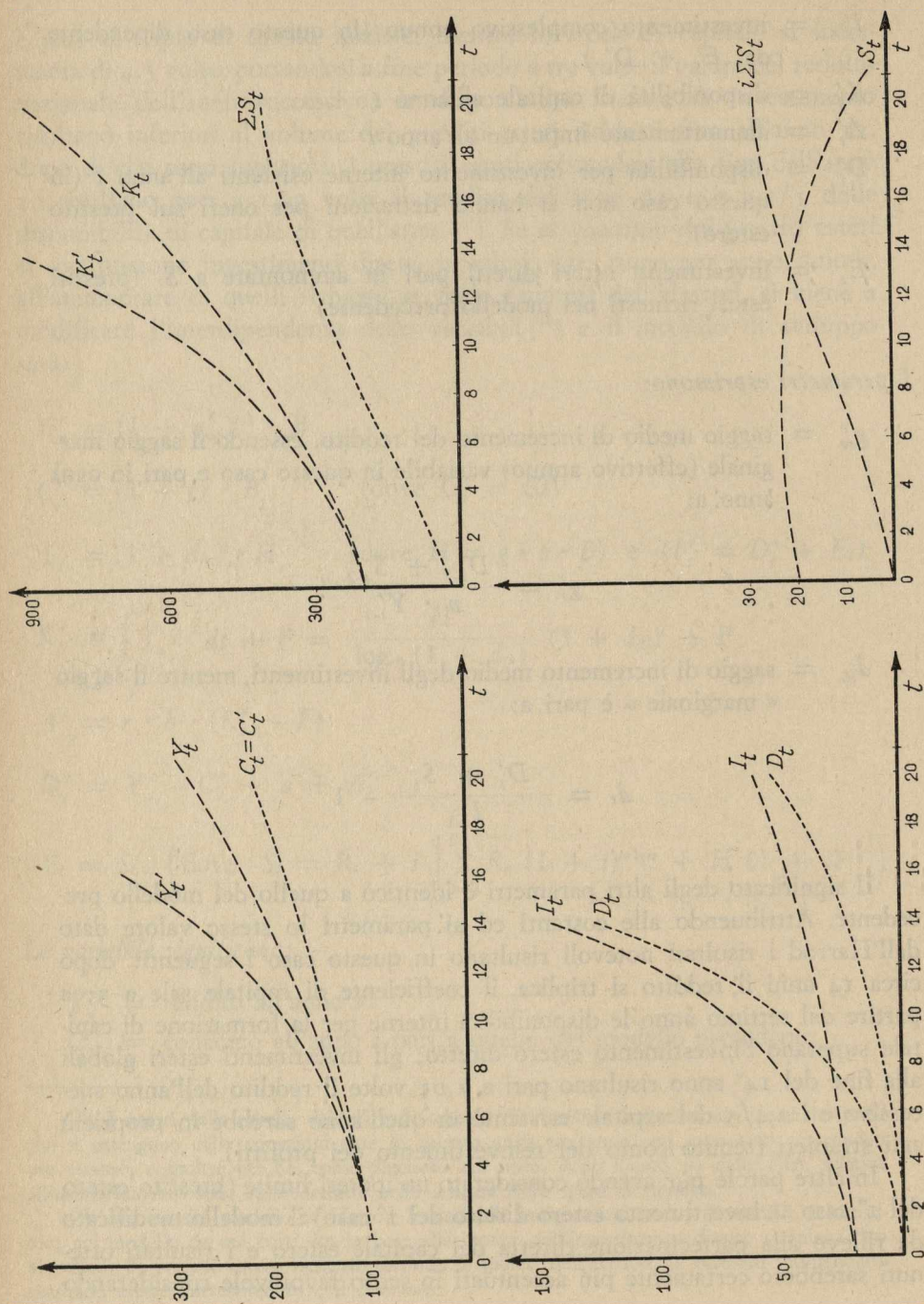
$d_m$  = saggio di incremento medio degli investimenti, mentre il saggio « marginale » è pari a:

$$d_t = \frac{D'_t + S_t}{I'_{t-1}} - 1$$

Il significato degli altri parametri è identico a quello del modello precedente. Attribuendo alle costanti ed ai parametri lo stesso valore dato dall'Harrod i risultati notevoli risultano in questo caso i seguenti: dopo circa 14 anni il reddito si triplica, il coefficiente di capitale sale a 3; a partire dal settimo anno le disponibilità interne per la formazione di capitale superano l'investimento estero diretto; gli investimenti esteri globali alla fine del 14° anno risultano pari a 1,03 volte il reddito dell'anno successivo e i 2,4/5 del capitale esistente in quell'anno sarebbe in proprietà agli stranieri (tenuto conto del reinvestimento dei profitti).

In altre parole pur avendo considerato un'ipotesi limite (prestito estero del 1° caso  $\equiv$  investimento estero diretto del 2° caso) il modello modificato dà rilievo alla partecipazione diretta del capitale estero e i risultati ottenuti sarebbero certamente più accentuati in senso favorevole considerando







che l'investimento diretto comporta anche la disponibilità dei fattori complementari al capitale <sup>(19)</sup>.

Nei grafici della figura qui riprodotta, sono riportati gli andamenti delle variabili strutturali del modello relativo al « programma di rottura » secondo le due ipotesi considerate. Si possono osservare i più forti saggi di incremento delle variabili come il reddito, gli investimenti e lo stock di capitale, soprattutto a partire dal 4° anno dello svolgimento del programma, relative al 2° modello di equazioni rispetto al 1°. Da sottolineare inoltre che nella ipotesi degli investimenti diretti in luogo del ricorso ai prestiti, l'impegno dell'ammortamento del debito contratto con l'estero anche dopo aver raggiunto gli obiettivi del programma, viene a cadere, ciò che consente alternativamente o contemporaneamente uno sviluppo ulteriore a tassi superiori e/o un incremento nei consumi maggiore o in ogni caso anticipato.

Se è pur vero che si sono trascurati gli effetti dovuti all'esportazione dei profitti o dividendi nei paesi finanziatori, è tuttavia plausibile, come si è verificato in casi concreti, che le più favorevoli prospettive di investimento nei paesi in via di sviluppo tendono a far preferire il loro reinvestimento in quei paesi durante la fase di sviluppo fino al conseguimento del livello raggiunto nei paesi più progrediti. Dipende infatti, dai responsabili della politica economica dei paesi in via di sviluppo il favorire la partecipazione e collaborazione dei paesi più avanzati, offrendo adeguata garanzia agli investimenti stranieri e cercando di mantenere condizioni psicologiche e di fatto favorevoli ad una elevata efficienza marginale del capitale in loco, comparativamente a quella prevista nei paesi finanziatori per tutto il periodo dello « sviluppo assistito ». La partecipazione agli investimenti esteri secondo un piano riflettente le effettive disponibilità che via via si formano all'interno e senza pregiudizi circa la « invasione » del capitale straniero dipende dalla sincera e aperta collaborazione fra le parti interessate. Il capitale straniero non deve sostituire la imprenditorialità indigena, ma colmarne le eventuali insufficienze e assicurare nel tempo con la massima diffusione delle conoscenze tecnologiche, con la cessione concordata dei brevetti, autonoma capacità di sviluppo nel paese interessato. La consapevolezza dei reciproci vantaggi conseguiti dalle parti in causa, nell'inten-

---

(19) Supposta sottintesa nel 1° modello l'azione pubblica a sostegno del « programma di rottura » (infrastrutture), nel 2° una parte degli afflussi di capitale estero può essere considerata presa a prestito e destinata a quello scopo, ciò che ridurrebbe la partecipazione diretta del capitale privato straniero alla formazione interna del capitale, allungando corrispondentemente il periodo per il compimento del programma stesso dovendosi detrarre dalle disponibilità interne totali l'onere per quel prestito.



resse comune, ci induce a considerare questa la via piú idonea a risolvere il problema dei paesi in via di sviluppo.

La Spagna, che ripetiamo presenta una situazione per alcuni aspetti simile a quella sin qui illustrata per i paesi in via di sviluppo, è decisamente avviata su quella strada e sembra offrire le piú valide garanzie per quella collaborazione.

L'« esportazione di industria » costituisce pertanto nei casi definiti, una valida alternativa all'esportazione dei prodotti relativi, soprattutto quando quest'ultima presuppone un investimento aggiuntivo all'interno che si concretizza nella fattispecie del *capital widening*.

Inoltre l'interconnessione fra gli investimenti esteri diretti e il sistema produttivo interno, soprattutto con i settori di trasformazione prevalentemente produttori di beni e servizi intermedi, ci sembra possa assicurare in modo piú che compensativo la occupazione di risorse disponibile all'interno che l'investimento in patria avrebbe altrimenti assicurato<sup>(20)</sup>.

---

<sup>(20)</sup> Nella maggioranza dei paesi piú progrediti europei (Germania, Svizzera, Francia ecc.) dove il fattore lavoro rappresenta una strozzatura (basti pensare alla loro « importazione » di mano d'opera) rispetto alla disponibilità di altri fattori, come il fattore organizzazione, il *know how* ecc. che sono ripetibili *ad libitum*, l'« esportazione di industria » nelle ipotesi fatte rappresenta una favorevole occasione per assicurare nuove prospettive al loro sviluppo.



## VII

### UN TENTATIVO DI RAZIONALIZZAZIONE DELLE SCELTE SETTORIALI NELL'ESPORTAZIONE DI INDUSTRIA

#### § 1. - INVESTIMENTI DIRETTI SETTORIALI E INDICI DI PENETRAZIONE

Il « crash program » di Harrod per una politica di espansione assistita, come si è osservato nel capitolo precedente, sottolinea la funzione svolta dai prestiti esteri per rompere una situazione di relativa stagnazione in un sistema economico arretrato, allo scopo di rendere possibile quel tasso di sviluppo compatibile con la disponibilità delle risorse, diverse dal capitale, che su base dinamica, si rendono disponibili <sup>(1)</sup>.

Si è visto che il prestito estero può costituire, nella maggioranza dei casi, il fattore diretto a compensare la disponibilità interna per la formazione di capitale in modo da portare il risparmio globale al livello compatibile con le condizioni di sviluppo. Ciò nonostante se da un lato il prestito esterno serve ad eliminare la condizione di fattore limitazionale al capitale, dall'altro, come tale, non risolve il problema dello sviluppo, essendo questo condizionato da altri fattori, tra i quali emerge la formazione di quadri dirigenti e intermedi e di imprenditori.

Pertanto, ripetiamo, il capitale estero diviene una condizione necessaria a dare l'inizio allo sviluppo, non sufficiente però, essendo subordinata, nella sua azione fertilizzante ad un complesso di vincoli che scaturiscono dalla situazione particolare in cui si trovano i paesi che desiderino dare l'avvio alla espansione economica.

---

<sup>(1)</sup> Si vuole di proposito sottolineare l'interessante osservazione fatta dal GUDIN nella replica alla relazione di Harrod, *op. cit.*, circa il parallelismo fra aumento degli investimenti esteri e aumento della passività nazionale che viene a dissipare ogni effettivo pericolo di squilibrio paventato da alcuni economisti; in proposito merita ricordare quanto già osservato dallo Jannaccone per l'Italia nel periodo 1871-1913.



In questa parte della ricerca prescindiamo comunque dalla disamina dei fattori complementari o rivali al capitale, per porre in luce soltanto quell'aspetto del problema che è più conforme agli obiettivi che ci siamo prefissati. Si è dimostrato che la disponibilità esterna dei prestiti accelera lo sviluppo e conseguentemente i tassi di aumento delle macrovariabili del sistema in espansione. Essi sono tanto più accentuati quanto minore è l'onere per i prestiti esteri; se, al limite, tale onere si riducesse a zero gli obiettivi dello schema harrodiano si perseguirebbero in un lasso di tempo di gran lunga inferiore.

L'esportazione di industria, come è del resto noto, trova nella esportazione di capitale una componente di primaria importanza e per di più costituisce una forma di cooperazione economica tra paesi avanzati e paesi arretrati che più si addice all'ipotesi dello schema.

Siamo ben consapevoli che parte dei profitti, sotto aspetti diversi, possono essere trasferiti all'estero, ma è altrettanto legittimo supporre come si è già osservato, che in un dato intervallo di tempo, parte dei proventi vengano reinvestiti dal sistema delle imprese, stimolando, per questa via, il processo di formazione di capitale. Si tenga presente che l'operatore pubblico, specie se agisce conformemente ai vincoli imposti da un piano di sviluppo, è in grado di dare una disciplina normativa o fiscale ai programmi di investimento diretto e, di conseguenza, ai proventi che da quelli procedono.

Il problema lasciato insoluto dallo Harrod concerne i settori produttivi verso cui si devono dirigere gli investimenti esteri. Egli suggerisce soltanto che *la direzione dello sviluppo dovrebbe concordare con la visione dinamica della legge dei costi comparati* e si dovrebbe dare una iniziale preferenza a favore di beni per l'esportazione contro beni in concorrenza con le importazioni <sup>(2)</sup>.

Accettando le ipotesi del programma di rottura e modificando alcune condizioni in modo da renderlo più conforme al problema della « esportazione di industria » tentiamo ora di pervenire ad alcune conclusioni, ampiamente verificabili, che forniscano uno schema di riferimento per gli operatori pubblici e privati che intendono dare al fenomeno in atto *esportazione d'industria-investimento diretto* una impostazione che vada al di là del limitato orizzonte di una singola impresa o gruppo limitato di imprese, per inserirsi in un contesto più generale illuminante circa la struttura produttiva del paese che vuole recepire la nuova impresa e, per contro,

---

(2) R. F. HARROD, *Movimenti internazionali di capitali...*, op. cit., p. 168.



circa l'idoneità di un altro sistema ad esportarla. Ciò implica una analisi, il più possibile dettagliata, dei settori produttivi dei due paesi che metta in evidenza il loro grado di dipendenza o di autonomia dall'estero e la direzione settoriale dello sviluppo.

Una prima indicazione per l'economia italiana dei settori atti a sostenere l'esportazione di industria può essere fornita dagli indici di penetrazione, i quali ci permettono di stabilire la nostra maggiore o minore presenza commerciale nel mercato spagnolo rispetto ad altri paesi o gruppi di paesi. Gli indici, positivi o negativi, vanno interpretati con le dovute cautele, considerando i limiti entro cui il loro significato è valido. La penetrazione commerciale in un mercato non si pone in alternativa con gli investimenti diretti in linea generale, ma anzi, i due fenomeni si possono autoalimentare. Una soluzione alternativa si può presentare invece nei singoli settori verso i quali si dirige l'attenzione dell'operatore ed attiene alla particolare fase in cui l'attività economica dei due paesi (importatore ed esportatore) si trova. Quindi un indice fortemente positivo rispetto alle due aree sovraordinate mette in evidenza una cospicua penetrazione di prodotti italiani rispetto a quelli similari di altri paesi e potrebbe, perciò, indicare una situazione favorevole alla installazione *in loco* di unità produttive atte a consolidare definitivamente nel sistema il prodotto in questione. L'ipotesi vale però solo se le condizioni di idoneità a recepire e ad investire sono soddisfatte.

Un indice negativo, per contro, mentre denota una scarsa penetrazione e quindi negligenza nell'azione promozionale dei prodotti nazionali, può dare adito ad una duplice interpretazione, a seconda del tipo di azione si desidera iniziare. L'alternativa riguarda la possibilità di intraprendere la via della penetrazione commerciale potenziando le esportazioni verso quel mercato, oppure gettare le basi per un insediamento diretto di impianti ed attrezzature. A noi non compete in questa sede analizzare le motivazioni, del resto assai complesse, che stanno alla base di tale scelta. Quello che è importante per il momento è fornire degli indicatori che illuminano sul modo d'essere della situazione in generale e sul grado di potenziale ricettività dei singoli settori produttivi.

Il segno ed il valore assoluto degli indici denotano, in linea generale, le varie alternative che si presentano agli operatori pubblici e privati. Per i 22 gruppi di merci (o per singoli prodotti) è possibile conoscere la sollecitazione cui sono sottoposti dalla concorrenza estera<sup>(3)</sup>; la scelta tra

---

(3) Vedi tabelle 18, 19, 20, 21 e 22 oppure, per i sottogruppi merceologici l'appendice allegata.



le varie alternative rimane condizionata dalla più o meno intensa presenza di prodotti di altri paesi e quindi, indirettamente, dalla struttura produttiva ed organizzazione tecnologica dei corrispondenti sistemi economici.

Il valore teoretico degli indici viene quindi subordinato a numerose condizioni che ne limitano l'eurestia; se ci possono dire molto sulla natura e dimensioni della presenza commerciale dell'Italia nel mercato spagnolo, essi diventano solo dei punti di partenza per una analisi più approfondita circa le condizioni che devono essere soddisfatte per giustificare, sotto il profilo della convenienza economica, l'« esportazione di industria ».

La positività o negatività dell'indice infatti, nulla o poco ci dice sulla struttura produttiva del sistema spagnolo, sul livello di efficienza conseguito, sul grado di interdipendenza raggiunto tra i vari settori, sulla presenza o meno di economie esterne, sull'intensità effettiva o potenziale della domanda dei beni intermedi e dei beni finali. I segni comunque degli indici analitici ci danno un quadro generale di come si presenta la nostra posizione relativa nel contesto dell'economia spagnola e perciò segnano il punto d'avvio per dare inizio ad una politica di esportazione competitiva o di mantenimento di posizioni acquisite, o infine, di inserimento nella struttura del sistema.

Esemplificando, nei settori delle macchine elettriche e non elettriche, del ferro ed acciaio, dei filati e tessuti, dei prodotti di carta e cartone, l'Italia è piuttosto ben inserita nel mercato spagnolo, sia nei confronti del Mec che del « mondo ». Gli indici confermano questo giudizio per tutto il quadriennio preso in esame. Al contrario nei settori dei fertilizzanti, del cuoio e prodotti del cuoio, dei manufatti di metallo e nei mezzi di trasporto la presenza si rivela deficitaria.

Ci si può trovare di fronte a tre diverse situazioni: in alcuni casi i nostri prodotti penetrano con maggiore forza relativa, in altri la concorrenza dei terzi si fa sentire e, infine, se l'intensità dei flussi di esportazione risulta debole l'economia spagnola rivela un certo grado di autosufficienza nella produzione di quei beni.

All'operatore quindi si presentano tre alternative: nel primo caso, se la dimensione della domanda interna o di quella estera dei prodotti spagnoli lo consente, si potrà sostituire alle esportazioni nazionali di beni intermedi o finali l'« esportazione d'industria », allo scopo di consolidare una posizione commerciale già acquisita; nella seconda ipotesi si tratta di contrapporre alla concorrenza estera un tipo diverso di concorrenza, allora converrà la produzione in loco di beni rivali; infine, nel caso che quest'ultima fosse già debole, sarà necessario galvanizzare direttamente la capacità



produttiva del settore perché l'imprenditorialità pubblica o privata locale risulta carente o inesistente.

Queste sono le deduzioni che si ricavano dalla interpretazione dinamica delle deviazioni e degli indici (cfr. tabelle 20. 21 e 22); esse rimangono tuttavia legate a delle semplici ipotesi che, pur riflettendo, con una certa approssimazione, una situazione che di fatto sussiste, non possono dare adito ad una analisi più approfondita sugli aspetti quantitativi dei fenomeni. L'indicazione rimane valida, il giudizio che ne discende può essere qualitativamente conforme alla generale situazione economica, ciò però non è sufficiente. Conviene vincolarlo a dei parametri che riflettano, per l'intera economia e settore per settore, la struttura produttiva nelle sue peculiarità più significative.

Il fabbisogno di capitale estero che gli schemi harrodiani definiscono solo ad un livello macro, può trovare un criterio di allocazione più razionale e conforme ai dettami del piano di sviluppo se si può logicamente ancorare ad alcuni parametri esplicativi.

## § 2. - PARAMETRI DI STRUTTURA E DI DIPENDENZA DALL'ESTERO

Il problema delle varie scelte che si presentano all'interno di una politica generale di cooperazione con l'economia spagnola non trova quindi una soluzione attendibile dalla interpretazione degli indici di penetrazione e di concorrenza. È necessario pertanto ancorare quegli indici a dei parametri che diano, settore per settore, una compiuta rappresentazione della situazione reale.

L'analisi delle interdipendenze strutturali si rivela pertanto quanto mai opportuna per determinare, sia per il paese esportatore (Italia) che per il paese importatore (Spagna) il grado di compiutezza e di diffusione nei rapporti di interdipendenza che collegano gli uni agli altri i singoli settori.

Noi non ci proponiamo qui di mettere a confronto due strutture economiche così come le matrici italiane e spagnole le presentano; siamo ben consapevoli delle difficoltà di tale tipo di ricerche che del resto esulerebbe dai limiti che ci siamo imposti. Quello che interessa principalmente è il calcolo di alcuni parametri atti a misurare il grado di integrazione strutturale delle attività produttive settoriali ed individuare la dimensione della dipendenza dall'estero. Di conseguenza, prescindendo da un confronto intermatriciale diretto tentiamo di localizzare i settori nazionali atti ad esportare non solo i beni, ma anche unità produttive e per contro, quali



settori spagnoli si rivelano idonei ad assorbire nuove imprese. Si tenga presente in questo tipo di analisi l'assunto che riteniamo valido per un gran numero di sistemi economici: essi tendono ad una autosufficienza produttiva in primo luogo di beni di consumo e successivamente, per un effetto autonomo di germinazione, di beni intermedi. L'ipotesi naturalmente va vagliata caso per caso e qualificata in funzione alle caratteristiche socio-economiche proprie a ciascun paese.

Il confronto tra i parametri della matrice spagnola ed italiana risulterà pertanto indiretto; a noi preme essenzialmente individuare, sia pure con una analisi statica, quali settori italiani sono strutturalmente idonei a conseguire quello scopo, ponendo mente ai coefficienti tecnici di *inputs* di produzione nazionale e di *inputs* di importazione.

L'analisi delle interdipendenze dirette tra le produzioni settoriali e i corrispettivi fabbisogni di beni e servizi intermedi di produzione nazionale diviene essenziale per questo tipo di approccio, nel senso che i settori nazionali che già godono di una certa indipendenza dal resto del mondo possono dar origine a quel flusso di esportazioni, specie di beni intermedi, che sono connesse alla decisione di allocare all'estero attività produttive. Se invece il grado di dipendenza dall'estero è più accentuato ed ha carattere obiettivo a causa di fattori tecnologici e naturali, la decisione ad esportare industria diviene più problematica, essendo la sua realizzazione subordinata a disponibilità di beni provenienti da altri sistemi economici <sup>(4)</sup>.

Analogamente per un sistema che abbisogni di investimenti diretti e che desideri divenire, nel lungo andare autosufficiente, nel senso di perfezionare all'interno della sua struttura la compiutezza e la diffusione dei vincoli di interdipendenza settoriale, è necessario conoscere quei parametri che diano una misura del grado di dipendenza dall'estero, affinché possa essere ridotta in un processo di sviluppo equilibrato e diffuso e che rispetti anche un certo ordine di priorità.

Nella consapevolezza delle difficoltà insite nel porre a confronto matrici relative a due diversi sistemi economici rinviando alla letteratura specializzata che ha messo in chiara evidenza quali sono i criteri che devono

---

(4) L'accento viene qui posto sulla idoneità di un sistema economico (italiano) ad esportare quei beni che sono connessi all'esportazione di impresa: se la combinazione produttiva da localizzare altrove dipende, per la sua realizzazione da fattori disponibili in altri paesi l'esportazione d'industria non viene certo preclusa; questa ipotesi però esula dal nostro tema che si limita alla verifica della idoneità del sistema italiano a garantire quella combinazione. Al riguardo è bene ricordare quanto già si disse più sopra sull'azione svolta dalla *multinational corporation*. Si veda inoltre il recente volume di P. Bruyne, *Entreprises et marchés d'autre mer*, Dunod, Paris, 1966.



TABELLA 23 - CLASSIFICAZIONE SETTORI PRODUTTIVI

## III - Attività trasformatrici prevalentemente produttrici di beni e servizi finali.

	Italia	Spagna
Macellazione-lavorazione carni . .	10	9
Produzione conserve alimentari . .	11	10
Produzione-raffinazione zucchero .	12	11
Cioccolato - caramelle ecc. . . .	13	12
Trasformazione del latte . . . .	14	13
Trasformazione dei cereali . . . .	15	14
Altre industrie alimentari . . . .	16	15
Bevande . . . . .	17	16
Produzione dei grassi vegetali e animali . . . . .	18	17
Tabacco . . . . .	19	18
Maglieria e calzetteria . . . . .	21	20
Vestiaro e abbigliamento . . . . .	22	21
Fabbricazione e riparazione calzature . . . . .	23	22
Costruzione macchine agricole . .	40	38
Costruzione altre macchine non elettriche . . . . .	41	39
Costruzione macchinari e apparecchi elettrici . . . . .	42	40
Costruzione - riparazione e demolizione navi . . . . .	43	41
Costruzione materiale ferrotranviario . . . . .	44	42
Costruzione autoveicoli . . . . .	45	43
Costruzione motoveicoli e velocipedi . . . . .	47	45
Costruzione e riparazione aereomobili . . . . .	48	46
Costruzione strumenti di precisione	49	47
Gioielli, strumenti musicali, giocattoli . . . . .	50	48
Costruzione fabbricati e opere pubbliche . . . . .	51	49

## IV - Attività primarie prevalentemente produttrici di beni e servizi finali.

	Italia	Spagna
Trasporti marittimi e fluviali . .	57	55
Trasporti aerei . . . . .	58	56
Commercio . . . . .	60	58
Altri servizi . . . . .	63	61
Redditi da fabbricati . . . . .	64	62

## II - Attività trasformatrici prevalentemente produttrici di beni e servizi intermedi.

	Italia	Spagna
Derivati del carbone . . . . .	4	4
Filatura e tessitura . . . . .	20	19
Lavorazione legno e carta . . . .	24	23
Carta e cartotecnica . . . . .	25	24
Industria poligrafica e editoriale .	26	25
Industria del cuoio . . . . .	27	26
Produzione manufatti di gomma .	28	27
Produzione manufatti di materie plastiche . . . . .	29	28
Produzione materiale sintetico e fibre artificiali . . . . .	30	29
Prodotti chimici di base . . . . .	31	30
Prodotti petroliferi . . . . .	32	31
Prodotti a base di minerali non metallici . . . . .	33	32
Vetro e suoi prodotti . . . . .	34	33
Prodotti della siderurgia CEEA .	35	34
Prodotti della siderurgia non CEEA	36	34
Produzione metalli non ferrosi .	37	35
Prodotti della fonderia . . . . .	38	36
Carpenteria metallica . . . . .	39	37
Riparazione auto-motoveicoli . .	46	44
Distribuzione acqua e gas . . . .	54	52

## I - Attività primarie prevalentemente produttrici di beni e servizi intermedi.

	Italia	Spagna
Agricoltura, foreste e caccia . . .	1	1
Pesca . . . . .	2	2
Carbone ed altri combustibili solidi	3	3
Minerali di ferro . . . . .	5	5
Minerali metallici non ferrosi . .	6	6
Estraz. del petrolio e gas naturali	7	—
Minerali da costruzione . . . . .	8	7
Altri minerali non metalliferi . .	9	8
Attività di recupero . . . . .	52	50
Elettricità . . . . .	53	51
Trasporti ferroviari (urbani compresi) . . . . .	55	53
Trasporti stradali (urbani compresi)	56	54
Attività ausiliarie dei trasporti . .	59	57
Comunicazioni . . . . .	61	59
Credito - assicurazione . . . . .	62	60
Pubblica amministrazione . . . .	65	63



essere seguiti per non cadere in facili errori di interpretazione<sup>(5)</sup>. Tentativi di questo genere sono stati fatti da parecchi specialisti dell'*input-output analysis* con risultati abbastanza soddisfacenti<sup>(6)</sup>.

Potendo disporre di matrici aggiornate per i vari paesi dal nostro sforzo interpretativo potrebbero senz'altro sortire risultati più positivi e soprattutto cogliere l'aspetto dinamico dei fenomeni. Lo sfasamento di tre anni fra le due matrici non toglie valore alla nostra conclusione, in particolar modo se si considera le due diverse fasi di sviluppo che stanno attraversando l'economia italiana e quella spagnola.

Le matrici riguardano un numero rilevante di settori; rispettivamente 65 per l'Italia e 63 per la Spagna. I due settori in meno riguardano la siderurgia (nella matrice italiana vi è una suddivisione fra la siderurgia Ceca e non Ceca) e l'estrazione di petrolio e gas naturali, attività pressoché inesistenti in Spagna<sup>(7)</sup>.

Prima di passare ad un confronto tra le conclusioni cui si è pervenuti nell'esame della penetrazione relativa italiana in Spagna e la reciproca posizione delle due economie nei confronti del resto del mondo, introduciamo brevemente i parametri di struttura e di dipendenza che ci consentiranno di formulare dei giudizi circa il significato della penetrazione e la opportunità di una trasformazione dei flussi di esportazione in investimenti diretti.

In prima approssimazione si rivela indispensabile una classificazione sistematica dei settori produttivi contenuti nelle matrici per individuare quelli che per la natura dei beni (intermedi e finali) si rivelano idonei a consentire l'esportazione di industria. A tal fine il criterio adottato da Chenery nella sua classificazione delle attività produttive ci sembra opportuno e conforme alle esigenze dell'indagine<sup>(8)</sup>.

(5) Rinviamo ai lavori più autorevoli sull'argomento: WASSILY LEONTIEF, *Input-output economics*, Oxford University Press, 1966; H. B. CHENERY, P. G. CLARK, *Interindustry Economics*, John Wiley & Sons, sesta edizione, febbraio 1967; VERA CAO-PINNA, *Analisi delle interdipendenze settoriali di un sistema* a cura di T. Barna, Milano, 1954, e alla bibliografia ivi riportata.

(6) Si veda al riguardo l'articolo di V. CAO-PINNA, *Principali caratteristiche strutturali di due economie mediterranee: Spagna e Italia*, in «Economia Internazionale», 1958, citato anche da H. B. CHENERY, *op. cit.*, p. 231.

(7) Per una conoscenza dettagliata sui metodi usati nella predisposizione delle matrici si rinvia per la matrice italiana al volume *I parametri del sistema produttivo italiano* a cura di V. CAO-PINNA e B. FERRARA, Boringhieri, 1966 e per la matrice spagnola al fascicolo speciale di *Información comercial española*, 401, 1967. Ivi sono compresi inoltre articoli di W. LEONTIEF, A. INCHAUSTI, G. JUNIOR e H. SCHUMACHER che illustrano le caratteristiche della matrice e la sua armonizzazione con quelle pubblicate a cura dell'I.S.C.E.

(8) H. B. CHENERY, P. G. CLARK, *op. cit.*, p. 201.



TABELLA 24 - CLASSIFICAZIONE SETTORI PRODUTTIVI ITALIANI

(media  $\omega$  = media  $\mu$  = 0,31)

III - bassi $\omega$ - alti $\mu$			II - alti $\omega$ - alti $\mu$		
$\omega$		$\mu$	$\omega$		$\mu$
2)	0,04	0,37	6)	0,84	0,32 $\neq$
10)	0,05	0,74	16)	0,32	0,38 $\neq$
11)	0,02	0,64	24)	0,52	0,32
12)	0,12	0,45	25)	0,85	0,34
13)	0,06	0,57	26)	0,47	0,43
14)	0,05	0,83	27)	0,53	0,38
15)	0,09	0,74	28)	0,63	0,36
17)	0,02	0,45	29)	0,61	0,54
18)	0,25	0,42	30)	0,65	0,46
21)	0,00 *	0,59	31)	0,50	0,40
22)	0,07	0,56	33)	0,89	0,42
23)	0,00	0,52	34)	0,69	0,42
40)	0,01	0,63	35)	0,86	0,31
41)	0,04	0,44	36)	0,81	0,57
42)	0,29	0,42	37)	0,89	0,46
43)	0,06	0,51	38)	0,98	0,45
44)	0,31	0,32	39)	0,43	0,52
45)	0,03	0,52	46)	0,66	0,35
47)	0,06	0,49	54)	0,60	0,37
49)	0,19	0,32	56)	0,47	0,40 $\neq$
50)	0,15	0,36			
51)	0,04	0,47			
IV - bassi $\omega$ - bassi $\mu$			I - alti $\omega$ - bassi $\mu$		
$\omega$		$\mu$	$\omega$		$\mu$
19)	0,00 *	0,07 $\neq$	1)	0,48	0,12
48)	0,05	0,26 $\neq$	3)	0,93	0,26
57)	0,11	0,22	4)	0,92	0,23 $\neq$
58)	0,11	0,21	5)	1,02**	0,29
60)	0,16	0,18	7)	0,94	0,23
63)	0,14	0,17	8)	0,91	0,19
64)	0,00	0,17	9)	0,83	0,22
			20)	0,42	0,28 $\neq$
			32)	0,57	0,06 $\neq$
			52)	0,92	0,15
			53)	0,65	0,22
			55)	0,43	0,30
			59)	0,55	0,13
			61)	0,45	0,22
			62)	0,69	0,08
			65)	0,00	0,00 <sup>(1)</sup>

\* Valori inferiori all'1%.

\*\* Valore influenzato dalla variazione scorte.

 $\neq$  Posizioni anomale.<sup>(1)</sup> Mancano i dati nella matrice seconda versione.



TABELLA 25 - CLASSIFICAZIONE SETTORI PRODUTTIVI SPAGNOLI

(media  $\omega$  = media  $\mu$  = 0,37)

III - bassi $\omega$ - alti $\mu$			II - alti $\omega$ - alti $\mu$		
$\omega$		$\mu$	$\omega$		$\mu$
9)	0,04	0,93	4)	1,00	0,46
10)	0,06	0,69	19)	0,71	0,41
11)	0,36	0,73	23)	0,47	0,46
12)	0,02	0,53	24)	0,85	0,40
13)	0,06	0,76	25)	0,55	0,41
14)	0,31	0,72	26)	0,63	0,48
15)	0,13	0,40	29)	0,88	0,45
16)	0,07	0,40	30)	0,56	0,41
17)	0,13	0,62	32)	0,92	0,39
20)	0,09	0,59	34)	0,89	0,44
21)	0,13	0,69	35)	0,83	0,38
22)	0,00	0,55	36)	0,95	0,61
38)	0,13	0,57	37)	0,46	0,41
39)	0,09	0,48	50)	0,97	0,51 $\neq$
40)	0,27	0,49	57)	0,52	0,38 $\neq$
41)	0,02	0,51	I - alti $\omega$ - bassi $\mu$		
42)	0,04	0,69			
43)	0,06	0,55	$\omega$		$\mu$
45)	0,05	0,54	1)	0,47	0,21
46)	0,09	0,44	3)	0,96	0,19
47)	0,07	0,43	5)	0,72	0,34
49)	0,06	0,55	6)	0,70	0,31
54)	0,34	0,47 $\neq$	7)	0,93	0,24
56)	0,05	0,44 $\neq$	8)	0,66	0,34
IV - bassi $\omega$ - bassi $\mu$			27)	0,41	0,32 $\neq$
$\omega$		$\mu$	31)	0,68	0,13 $\neq$
2)	0,25	0,28 $\neq$	33)	0,69	0,32 $\neq$
18)	0,00	0,23 $\neq$	44)	0,74	0,21 $\neq$
28)	0,35	0,35 $\neq$	51)	0,67	0,18
48)	0,01	0,26 $\neq$	52)	0,38	0,26 $\neq$
55)	0,31	0,35	53)	0,43	0,35
58)	0,26	0,14	59)	0,57	0,12
61)	0,17	0,26	60)	0,92	0,09
63)	0,16	0,29	62)	0,47	0,07

 $\neq$  Posizioni anomale.



Il Chenery, a differenza di Colin Clark, suddivide le attività economiche in primarie e trasformatrici che, a loro volta, si possono ripartire in attività prevalentemente produttrici di beni intermedi o di beni finali <sup>(9)</sup>.

Il criterio di classificazione si basa sul valore medio totale di due coefficienti chiamati  $\omega$  e  $\mu$  e che risultano dai rapporti fra il valore globale della domanda per usi intermedi sul valore della produzione lorda totale e valore globale dei costi per materiali e servizi acquistati e il valore totale della produzione lorda globale.

I valori medi totali così calcolati permettono di individuare i settori che producono prevalentemente per i settori finali o per quelli intermedi.

La ripartizione dei settori in una tabella a doppia entrata secondo i prevalenti usi delle rispettive produzioni e dell'intensità dei costi dei rispettivi *inputs* di produzione nazionale è subordinata alla conoscenza dei coefficienti settoriali,

$$\omega_i = \frac{\sum_j X_{ij}}{P_{ni}T} \quad \mu_j = \frac{\sum_i X_{ij}}{P_{nj}T}$$

ove  $X_{ij}$  indica la quota di produzione intermedia del settore i-esimo assorbita dal settore j-esimo (vedi tabelle 24 e 25 rispettivamente per l'Italia e per la Spagna), e  $P_{ni}T$  o  $P_{nj}T$  le produzioni nazionali settoriali totali.

Le attività trasformatrici prevalentemente produttrici di beni e servizi finali saranno caratterizzate dai coefficienti  $\omega_i < \omega$  e  $\mu_j > \mu$ .

Le attività trasformatrici prevalentemente produttrici di beni e servizi intermedi dai coefficienti  $\omega_i > \omega$  e  $\mu_j > \mu$ .

Le attività primarie prevalentemente produttrici di beni e servizi finali dai coefficienti  $\omega_i < \omega$  e  $\mu_j < \mu$  ed infine le attività primarie prevalentemente produttrici di beni e servizi intermedi dai coefficienti  $\omega_i > \omega$  e  $\mu_j < \mu$  (vedi tabelle 23, 24, 25).

I coefficienti  $\omega_i$  e  $\mu_j$  nell'analisi delle interdipendenze servono a dare una rappresentazione schematica del ruolo svolto da ciascun settore nel processo produttivo e del grado di attivazione che esso riceve o dà ad altri settori, per cui se il loro valore si avvicina a zero ciò significa che la produzione dei beni avverrebbe solo con metodi diretti, nel senso che ciascun impianto produrrebbe servendosi soltanto di fattori primari.

(9) Si veda al riguardo anche V. CAO-PINNA, B. FERRARA, *op. cit.*, p. 91.



Quindi quanto più alti sono  $w_i$  e  $\mu_j$  tanto più indiretti sono i metodi produttivi e tanto più completi e diffusi sono i rapporti di interdipendenza settoriale <sup>(10)</sup>.

Ai fini della nostra ricerca la conoscenza dei coefficienti totali medi e settoriali ci consente di individuare quei settori che possono essere più idonei di altri ad esportare industria; la ripartizione fra attività primarie ad attività trasformatrici (vedi tabella 23) risulta in prima approssimazione utile per una prima enucleazione dei settori in cui operano imprese le cui combinazioni produttive possono essere più facilmente riprodotte altrove. Le attività primarie, sia intermedie che finali, possono essere considerate, per loro natura, poco idonee ad alimentare l'« esportazione di industria » nel senso che si è attribuito al termine. Le loro caratteristiche peculiari, tranne alcune eccezioni facilmente individuabili, rendono le attività primarie strettamente vincolate alla economia del sistema che le esprime e le sostiene; basti considerare le attività sfruttatrici di risorse naturali che, per definizione, sono legate al sistema <sup>(11)</sup>.

L'attenzione verrà perciò riposta sui settori trasformatrici intermedi e finali concernenti il gruppo assai vasto delle imprese manifatturiere.

I settori di trasformazione sembrano i più adatti a fornire e soprattutto sostenere all'estero la costituzione di nuove imprese e ciò è tanto più possibile quanto più il settore risulta essere integrato nel sistema; in altre parole quanto più elevati risultano i coefficienti  $\mu_j$  tanto più ciascun settore  $j$ -esimo trova all'interno la copertura dei fabbisogni dei beni intermedi atti ad alimentare il ciclo di produzione.

Questa condizione non è tuttavia sufficiente; si rivela necessario altresì che il grado di dipendenza dall'estero, misurato dai coefficienti della matrice  $[ma]$ , sia minimo. Un confronto quindi tra le due matrici  $[xa]$  e  $[ma]$ , la prima relativa ai coefficienti tecnici degli *inputs* di produzione nazionale, la seconda relativa agli *inputs* di importazione, rende possibile l'individuazione dei settori che più degli altri sono integrati nel sistema e ricavano da essi i mezzi per poter funzionare con una certa autonomia.

Prima di passare al commento delle tabelle 24 e 25 soffermiamoci a considerare i risultati cui si è giunti nella elaborazione della matrice italiana del 1959. Dall'analisi comparata delle matrici  $[xa]$  e  $[ma]$  si

<sup>(10)</sup> H. B. CHENERY, *op. cit.*, p. 201; V. CAO-PINNA, *op. cit.*, p. 91 ss.

<sup>(11)</sup> Si potrebbe obiettare che l'organizzazione produttiva di tali attività potrebbe essere oggetto di esportazione. In sé l'argomentazione è valida: comunque riteniamo che nella prassi corrente il fenomeno non abbia molta importanza in particolar modo per l'Italia.



possono agevolmente specificare i settori produttivi che già in quell'anno hanno conseguito una certa autonomia per essersi inseriti e perciò integrati nella struttura del sistema.

Nei settori trasformativi finali (bassi  $\omega_i$ , alti  $\mu_j$ ) le industrie alimentari mettono in evidenza alti valori  $xa$ , con l'esclusione dei settori 16 e 18 (altre industrie alimentari e produzione olii e grassi animali e vegetali) i cui beni intermedi dipendono dalle importazioni di prodotti tropicali. Seguono inoltre i settori della maglieria e calzetteria (21), dell'abbigliamento (22), delle calzature (23), della costruzione di macchine agricole (40), della costruzione di altre macchine non elettriche (41), della costruzione di macchinari elettrici (42), della costruzione di navi (43), e della costruzione di autoveicoli (45) e motoveicoli (47).

I rimanenti settori trasformativi finali risentono ancora di una dipendenza dall'estero e quindi rimangono in un certo senso legati per l'approvvigionamento ad altri sistemi economici<sup>(12)</sup>.

Nel gruppo dei settori trasformativi intermedi (elevata integrazione e scarsa dipendenza dall'estero) riscontriamo le industrie poligrafiche ed editoriali (26), le industrie di materie sintetiche e di fibre artificiali (30), la lavorazione dei minerali non metalliferi (33), la lavorazione del vetro (34), la siderurgia non Ceca (36), la carpenteria metallica e prodotti meccanici vari (39) e l'industria farmaceutica<sup>(13)</sup>.

Abbiamo enumerato quei rami di attività economica che, attenendoci alla euristia dei coefficienti  $xa$  e  $ma$  della matrice italiana, sembrano essere atti a sostenere, dal punto di vista economico-tecnico, investimenti diretti, essendo all'interno sorretti da una struttura che li fa agire con una certa autonomia.

Questa elencazione dovrebbe già indirizzare la scelta e darle un primo orientamento positivo, che potrebbe essere ulteriormente qualificato se si considera la matrice  $[xA]$  i cui coefficienti di attivazione  $A_{ji}$  misurano i fabbisogni diretti ed indiretti dei vari gruppi di beni e servizi intermedi che ciascun settore deve produrre per consentire ad ogni altro settore di soddisfare ad una unità di domanda finale dei rispettivi prodotti.

Se l'esportazione di industria viene resa possibile tramite la fornitura di beni capitali nazionali il processo di attivazione che si può generare all'interno della matrice italiana può risultare superiore a quello che si sa-

<sup>(12)</sup> Si veda CAO-PINNA, B. FERRARA, *op. cit.*, p. 49 ss.

<sup>(13)</sup> Questo settore non compare nella seconda versione della matrice italiana del 1959. Nella prima versione elaborata dal « Centro Studi e Piani economici » essa vi compare con il numero 32.



rebbe verificato se l'investimento fosse stato effettuato all'interno. Le sollecitazioni generate dall'aumento della domanda finale di beni capitali, in una particolare fase dello sviluppo del paese esportatore, possono essere più intense, dato che questi ultimi sono destinati ad altri sistemi economici che richiedono una dimensione qualitativa e quantitativa d'investimenti superiore a quella che, a parità di condizioni, si sarebbe potuto verificare nel settore direttamente interessato. Questa non vuol essere una generalizzazione valida comunque; è legittimo però supporre che una data unità di investimento, se le condizioni da noi formulate vengono soddisfatte, realizzata in un paese in via di sviluppo, possa generare un aumento nella domanda finale del settore corrispondente superiore a quella che la stessa unità avrebbe provocato all'interno<sup>(14)</sup>.

I coefficienti  $\omega_i$  e  $\mu_j$  raggruppati nelle tabelle 24 e 25 sostengono un ruolo propedeutico per una corretta interpretazione dei parametri di dipendenza che tra poco introdurremo. Si è già preannunciato lo scopo e la funzione delle classificazioni settoriali contenute nelle due tabelle; esse ci consentono di escludere a priori i settori primari sia intermedi che finali che non riteniamo aver attinenza con lo scopo della ricerca.

È interessante qui sottolineare le posizioni anomale in cui alcuni settori si vengono a trovare a causa dei valori irregolari dei rispettivi coefficienti settoriali  $\omega_i$  e  $\mu_j$  rispetto ai valori totali medi.

La matrice delle interdipendenze italiana rileva 9 posizioni anomale di altrettanti settori (Cfr. tab. 24) tra i quali segnaliamo quelli dei derivati del carbone e del petrolio e dei tessuti e filati che a causa del loro elevato grado di dipendenza dall'estero palesano dei coefficienti  $\mu_j$  relativamente bassi<sup>(15)</sup>; per contro le posizioni anomale riscontrate nella matrice spagnola (Cfr. tab. 25) assommano complessivamente a 13 di cui 7 si riferiscono a settori trasformati intermedi e finali. Le attività produttive interessate concernono la industria della gomma, del petrolio, del vetro, delle materie plastiche, della riparazione degli autoveicoli e le produzioni raggruppate nel settore contrassegnato dal n. 52. Anche in questo caso, come in quello italiano, la posizione irregolare nella collocazione dei set-

(14) Precisiamo meglio questa affermazione: la maggior dimensione dell'investimento all'estero rispetto al corrispondente investimento nazionale viene, molto probabilmente giustificata dal fatto che la nuova produzione cui esso dà origine è intesa anche a sostituire importazioni di beni rivali provenienti da altri paesi.

(15) I coefficienti contenuti nella tabella 24 divergono leggermente da quelli calcolati dal Centro studi e piani economici e raccolti nella tabella 11, p. 92 del volume curato da V. CAO-PINNA e B. FERRARA in quanto da noi calcolati sulla matrice seconda versione.



tori rispetto a quella ottimale, si interpreta a causa della dipendenza dall'estero dei settori summenzionati.

Sempre tenendo in considerazione i limiti dell'euristia di questi confronti, si può osservare che alcuni settori intermedi e finali spagnoli dipendono ancora dalla offerta estera pur non essendo necessarie particolari tecnologie e materie prime per dare l'avvio a processi produttivi autonomi all'interno del sistema.

Sinora ci siamo soffermati ad esaminare alcune condizioni che devono sussistere nel paese esportatore per poter giustificare la convenienza di investire direttamente in altri sistemi economici e che, nel contempo, possa essere causa all'interno di una ulteriore espansione produttiva compatibile con il livello di occupazione e con l'intensità della domanda globale. Per quanto invece concerne il sistema spagnolo ci siamo limitati ad operare una classificazione che ci consentisse di ripartire i settori secondo lo schema di Chenery onde mettere in luce i settori che a causa di anomalie strutturali si collocano in posizioni irregolari.

Per procedere ulteriormente nell'indagine nel tentativo di fornire una qualificazione più consona ai nostri fini, ci si servirà della matrice delle interdipendenze della economia spagnola quale contraltare d'obbligo per una disamina settoriale delle capacità d'assorbimento di unità produttive (investimenti diretti) che si possano armonizzare con le necessità obiettive di sviluppo.

Altri coefficienti si rivelano indispensabili per interpretare a livello settoriale il grado di dipendenza (e/o indipendenza) dei due sistemi, italiano e spagnolo, per poter individuare più accuratamente e con maggiore rigore analitico le possibili opportunità di « integrazione ».

Introduciamo dapprima i coefficienti

$$\varepsilon_j = \frac{\sum_i m_{ij}}{P_{nj}T} \quad ; \quad \gamma_i = \frac{\sum_j m_{ij}}{P_{ni}T}$$

ove  $\sum_i m_{ij}$  è la sommatoria per colonna delle importazioni di beni intermedi di ciascun settore j-esimo,  $\sum_j m_{ij}$  la sommatoria per riga dei beni intermedi importanti da ciascun settore i-esimo e  $P_{nj}T = P_{ni}T$  il prodotto lordo globale di ciascun settore.

I coefficienti di dipendenza  $\varepsilon_j$  ;  $\gamma_i$  si avvicinano concettualmente al significato dei coefficienti di struttura  $\mu_j$  e  $\omega_i$  e ne completano la euristia.

Infatti sia  $\mu_j$  che  $\varepsilon_j$  ineriscono alla struttura dei costi di produzione di ciascun settore j-esimo, il primo per la componente interna il



secondo per quella estera. Un elevato valore di  $\varepsilon_j$  ed un corrispondente basso valore di  $\mu_j$  stanno ad indicare che la produzione del settore  $j$ -esimo è direttamente subordinata alla offerta dei prodotti intermedi esteri che ne alimentano il processo produttivo. Nel caso contrario la produzione di quel settore si svolge autonomamente essendo i settori nazionali in grado di sopporre al fabbisogno dei prodotti intermedi. Il legame che unisce  $\omega_i$  a  $\gamma_i$  non ha natura complementare, bensì rivela la concorrenza che i prodotti intermedi di ciascun settore  $i$ -esimo incontra nei beni similari importati dal corrispondente settore estero. Quindi un elevato  $\gamma_i$  e un basso  $\omega_i$  indicano la maggior forza competitiva dell'estero nel fornire i vari settori nazionali di beni per usi produttivi<sup>(16)</sup>.

Il coefficiente

$$\varphi_i = \frac{xY_{e,i}}{P_{ni}T}$$

misura l'incidenza delle esportazioni del settore  $i$ -esimo  $xY_{e,i}$  sul prodotto lordo globale dello stesso settore. Esso è di estrema utilità nel misurare la capacità ad esportare del settore in esame, finale o intermedio e quindi anche il grado di penetrazione generico acquisito in generale nei mercati esteri. Un  $\varphi_i$  relativamente elevato denota per un qualsiasi settore un buon inserimento nei flussi internazionali di esportazioni e quindi anche l'idoneità ad esprimere l'« esportazione di industria » qualora le altre condizioni strategiche siano contemporaneamente soddisfatte.

Infine introduciamo i coefficienti:

$$\sigma_i = \frac{\sum_j m_{ij}}{M_i} \quad \rho_i = \frac{{}_mY_{k,i}}{M_i} \quad \tau_i = \frac{{}_mY_{c,i}}{M_i}$$

ove  ${}_mY_{k,i}$  indica le importazioni dei beni capitali del settore  $i$ -esimo,  ${}_mY_{c,i}$  le importazioni dei beni di consumo ed  $M_i$  le importazioni globali dello stesso settore; è ovvio che la somma dei tre coefficienti risulta essere pari all'unità per ciascun settore  $i$ -esimo.

L'incidenza sul totale settoriale importato di ciascuna delle tre componenti delle importazioni varia secondo il settore (finale o intermedio) e,

<sup>(16)</sup> Non sempre si tratta di concorrenza; in alcuni casi si può presentare l'ipotesi opposta nel senso che i prodotti dell'estero entrano nei processi produttivi dei vari settori in un vincolo di complementarietà con quelli nazionali; di conseguenza la produzione intermedia del settore  $i$ -esimo nazionale e del corrispondente settore estero si integrano e si completano nel soddisfare la domanda di beni intermedi di ciascun settore  $j$ -esimo.



naturalmente, secondo il grado di autonomia conseguito dal medesimo settore nel contesto generale del sistema.

Pertanto  $\gamma_i$  e  $\sigma_i$  pur riferendosi ad uno stesso fenomeno (importazione settoriale di beni intermedi) ne danno una rappresentazione diversa;  $\gamma_i$  infatti fornisce una misura della incapacità del settore  $i$ -esimo a coprire il fabbisogno di beni per usi produttivi per ciascun altro settore, mentre  $\sigma_i$  inerisce al peso della intermediazione estera rispetto al flusso globale settoriale dell'importazione definendo la posizione in cui si trova lo stesso settore di fronte alla penetrazione dall'estero.

Così  $\rho_i$ , pur riferendosi alla quota di importazione settoriale assorbita dalla domanda finale di beni capitali, si connette logicamente con  $\sigma_i$  specie se fosse possibile interpretarlo dinamicamente e per periodi tra loro sfasati; lo stock di capitale che si forma progressivamente nell'ambito dei vari settori produttivi costituisce da un lato la condizione per allungare il processo di produzione capitalistico e dall'altro la causa prima per un ulteriore aumento della domanda di beni intermedi che si genererà via via nel sistema <sup>(17)</sup>.

In questo paragrafo ci siamo limitati ad introdurre i singoli parametri di struttura e di dipendenza che abbiamo ritenuto idonei a fornire delle indicazioni operative circa i settori più atti ad esportare-importare industria; ci siamo brevemente soffermati su alcune connessioni tra i parametri onde qualificarne meglio il significato e la funzione. Nel prossimo paragrafo il vincolo logico tra i vari coefficienti verrà sistematicamente esteso in quanto solo un confronto pluriparametrico simultaneo può soddisfare alle esigenze imposteci dalla ricerca, allo scopo di focalizzare il problema da più angolature sì da avvicinarci alla soluzione procedendo da posizioni diverse ma convergenti.

### § 3. - INDIVIDUAZIONE DEI SETTORI ATTI AD ESPORTARE E RECEPIRE « INDUSTRIA » IN BASE AI PARAMETRI DI STRUTTURA E DI DIPEN- DENZA

A conclusione della nostra indagine, che si è soffermata progressivamente sugli indici di penetrazione commerciale con il loro valore indicativo della presenza relativa del nostro paese sul mercato spagnolo, sui coefficienti tecnici della matrice italiana delle interdipendenze strutturali, pas-

---

<sup>(17)</sup> In questo caso il coefficiente  $\sigma_i$  non corrisponde allo stesso settore del coefficiente  $\rho_i$  in quanto l'effetto di propagazione generato dall'accumulazione va al di là del settore  $i$ -esimo per toccare a macchia d'olio l'intero sistema.



siamo ora al confronto dei coefficienti di struttura e di dipendenza dei due sistemi economici, onde pervenire alla individuazione per l'Italia dei settori atti ad esportare, e per la Spagna di quelli atti a importare « industria ».

In questo tipo di analisi, che si basa sulle matrici, è sempre indispensabile tenere concettualmente distinta la funzione dei beni intermedi da quella dei beni capitali. Distinzione che ha fondamento nella logica economica in relazione alla loro diversa azione svolta nella produzione.

I parametri di struttura  $\omega_i$ ,  $\mu_j$  e quelli di dipendenza  $\varepsilon_j$ ,  $\varphi_i$  e  $\gamma_i$  ineriscono obiettivamente alla dimensione dei flussi dei beni intermedi, ma indirettamente essi riflettono la tecnologia che sta alla base della produzione, la dimensione della stessa in rapporto alla dimensione del mercato interno e le strozzature in ordine al fabbisogno dei settori produttivi. In altre parole i parametri denunciano i vincoli del sistema e ciò che più è rilevante la loro natura.

Questo approccio è qui inteso ad illustrare la complessa problematica che sta alla base della scelta tra l'« esportazione di industria » e l'esportazione dei prodotti relativi da un lato e la corrispondente opportunità economica a « importare industria » dall'altro. Problematica che si è avuto modo di toccare sotto diversi punti di vista nel corso dell'indagine.

Il poter qualificare un settore come completamente integrato al limite nella struttura produttiva che lo comprende, significa rilevare la sua autosufficienza nell'ambito del sistema e potenzialmente la sua idoneità ad « esportare industria » qualora vi sia una precisa volontà in questa direzione, suffragata da condizioni economiche obiettive che possono anche trascendere il vantaggio immediato ed isolato dell'investimento diretto all'estero, in quanto inerenti all'impresa nel suo complesso e mediamente a tutto il sistema produttivo interno. Per integrazione completa al limite, si deve intendere, in termini matriciali, sia quella in senso verticale, indipendenza dall'estero (dal lato degli *inputs*), sia quella in senso orizzontale, capacità di soddisfare completamente la domanda interna (finale o intermedia, dal lato degli *outputs*). Precisiamo che l'ultima considerazione riguarda una concorrenza non competitiva, cioè strutturale per difetto nella dimensione o nella composizione dell'offerta.



# RELAZIONI ALLE ASSEMBLEE SOCIETARIE

## *Banca Privata Finanziaria*

SOCIETÀ PER AZIONI - SEDE SOCIALE IN MILANO, VIA VERDI 7

CAPITALE L. 2.500.000.000 - RISERVE L. 210.000.000

Nel 1967 il nostro sistema bancario, a differenza di altri, ha continuato a godere di una liquidità relativamente abbondante, che ha contribuito a mantenere stabili i tassi attivi, attualmente tra i più bassi in Europa, nonostante il maggior utilizzo dei fidi in essere e la rinnovata domanda di affidamenti sia a breve che a medio e lungo termine.

Si assiste nel contempo ad un costante aumento delle emissioni obbligazionarie di enti statali e parastatali, nonché all'aumento dell'attività degli istituti speciali di credito che, avendo un più agevole accesso al mercato dei capitali nei confronti delle imprese private, a queste spesso si sostituiscono con possibili ripercussioni meritevoli della massima attenzione; è questo invero uno dei fenomeni addizionali per i quali la nostra Borsa non riesce a trovare una via di uscita all'immobilismo che l'ha colpita e stenta a ridivenire la fonte principale a cui l'apparato produttivo dovrebbe attingere i mezzi indispensabili a finanziare gli investimenti necessari per poter competere validamente in mercati sempre più aperti.

Per la Banca Privata Finanziaria quello che si è chiuso è stato un altro anno di intensa attività.

In primo luogo hanno avuto regolare esecuzione le delibere adottate dall'Assemblea Straordinaria del 5 giugno 1967; il Capitale Sociale è stato così elevato da L. 1.000.000.000 a L. 2.500.000.000 e ha avuto corso l'acquisto di una partecipazione maggioritaria nella Banque de Financement S.A. Genève «Finabank».

Tale espansione all'estero ben si inquadra nei programmi europei delle Consociate Hambros Bank Limited e Continental Illinois National Bank and Trust Company of Chicago, volti a creare una rete di partecipazioni bancarie al fine di coordinare il lavoro che direttamente o indirettamente affluisce in Europa e sviluppare le relazioni con la clientela internazionale operante sul continente, nonché assistere le società che in sempre maggior numero si danno struttura europea.

Ciò assume maggiore importanza in funzione delle aspettative che l'Istituto ripone, sul lavoro con l'estero per migliorare continuamente la propria posizione; a tale riguardo si deve rilevare come già nel corso del 1967 si è avuta per l'Istituto una eccezionale spinta in tutte le attività connesse a tale settore, da quelle più tradizionali a quelle di più recente affermazione, come la partecipazione ai sindacati di collocamento e garanzia dei prestiti emessi sul mercato degli eurodollari, campo quest'ultimo in cui la Banca Privata Finanziaria gode di una prestigiosa posizione in sede sia nazionale che europea.

Altrettanto positivi sono stati i risultati conseguiti dal settore interno; il riflesso della forte espansione è facilmente rilevabile dai dati del Bilancio: la massa fiduciaria, che ha superato i 50 miliardi, fa registrare un aumento del 52% rispetto a quella amministrata al 31 dicembre 1966, che già segnava un incremento del 70% sul dato alla fine del 1965.

L'anno 1967 è stato favorevole anche all'andamento della Banca di Messina, che ha fatto registrare un ragguardevole incremento della massa fiduciaria; le prospettive per tale banca lasciano sperare nel raggiungimento di nuove mete nel 1968. La stessa cosa si può dire dell'andamento della Banque de Financement S.A. Genève "Finabank", il cui totale di bilancio aumenta del 20% rispetto al 31 dicembre 1966 e i cui valori amministrati fiduciariamente sono saliti a L. 128.121.000.000.

L'utile netto della Banca Privata Finanziaria per l'esercizio 1967, che sottintende il regolare adeguamento dei fondi e la corretta impostazione in Bilancio dei ratei, risconti e fondi spese, ammonta a L. 103.258.840, di cui: 15.000.000 alla riserva ordinaria; 5% dividendo sulle vecchie azioni godimento 1/1/67 per L. 1.000.000.000 = L. 50.000.000 e 5% dividendo sulle nuove azioni godimento 1/7/67 per L. 1.500.000.000 = L. 37.500.000 agli azionisti.



# FINSIDER

## Assemblea ordinaria degli azionisti Finsider

Lunedì 15 Luglio, sotto la presidenza del Cav. del Lav. Prof. Ernesto Manuelli, si è tenuta presso la sede centrale del Banco di Roma, l'Assemblea degli Azionisti della Società Finanziaria Siderurgica Finsider.

La Relazione del Consiglio di Amministrazione sull'esercizio sociale chiuso al 30 Aprile 1968 — il 31° dalla fondazione della Società — pone in risalto lo sviluppo del consumo di acciaio, che nel 1967 è risultato pari a 16,3 milioni di tonn.; corrispondenti a 312 kg. pro-capite. Nell'ultimo biennio il mercato italiano ha registrato un aumento di oltre 4 milioni di tonn., che riconferma la favorevole evoluzione economica del Paese in tutti i principali settori di utilizzazione.

La espansione del consumo è lungi dall'essere esaurita e presenta prospettive favorevoli sia nel breve che nel medio-lungo termine.

Nel 1967 il Gruppo Finsider ha dato un apporto determinante all'espansione della siderurgia nazionale. Il Gruppo ha prodotto 6.859.000 tonn. di ghisa, 9.265.000 tonn. di acciaio, 7.303.000 tonn. di laminati a caldo, segnando sul 1966 incrementi, rispettivamente, del 15,4%, del 13,5% e 15,7%.

Significativi gli sviluppi nei centri integrali di Taranto che ha prodotto 2.417.000 tonn. di acciaio (+11%), Bagnoli con 1.855.000 tonn. (+21%) e Cornigliano con 2.147.000 tonn. (+13,2%). In espansione sono risultate inoltre le produzioni delle acciaierie a carica solida della Breda, della Dalmine e della Terni.

La produzione dell'acciaio al processo LD, realizzato, come è noto, nei centri integrali del Mezzogiorno, rappresenta il 46,1% del totale del Gruppo. Da sottolineare altresì che la produzione di acciai speciali è aumentata del 32%.

Grazie ai maggiori livelli di produzione, le spedizioni di prodotti siderurgici del Gruppo sono ammontate a 7,7 milioni di tonn., con un incremento del 13,5% sul 1966. In particolare le esportazioni, pari a 1.417.000 tonn., hanno segnato un incremento del 6% sul 1966 ed hanno rappresentato il 18,4% delle spedizioni globali.

Il fatturato consolidato del Gruppo, pari a 785,6 miliardi di lire, ha registrato rispetto al 1967 un incremento del 14,8% che risulta superiore a quello delle spedizioni (+13,5%).

La Relazione sottolinea, a questo proposito, il maggior apporto di produzioni qualitativamente più pregiate, che ha consentito di fronteggiare gli effetti negativi di un'ulteriore flessione dei prezzi, dovuta alla pressione esercitata sul nostro mercato dalla concorrenza estera, soprattutto da parte di altri paesi della Comunità ed in particolare Germania e Belgio-Lussemburgo.

La Relazione rileva, a proposito della concorrenza internazionale dovuta al persistente supero di capacità di produzione nel mondo, che non potendo contare nel breve periodo su miglioramenti dei prezzi e dovendo invece ipotizzare l'aumento di alcune componenti di costo, il massimo sforzo del Gruppo è rivolto al miglioramento dell'efficienza, della qualità e dell'organizzazione.

Sotto questo profilo, l'andamento del 1967 deve essere giudicato con soddisfazione, dato che l'efficienza è risultata elevata in tutti gli stabilimenti; in particolare si ricorda l'alto grado di rendimento raggiunto dalle acciaierie e dai nuovi treni di laminazione, la forte incidenza dei prodotti di prima scelta, l'adeguata organizzazione dei servizi.

I miglioramenti di efficienza e di costo che scaturiscono da questa azione si accentueranno ulteriormente grazie ai nuovi investimenti che, sollecitati dall'espansione della domanda interna, sono stati recentemente varati dal Gruppo, e che riguardano in particolare il potenziamento di Taranto e l'ammodernamento dell'acciaieria di Piombino, con l'installazione dei convertitori LD in luogo degli attuali forni Martin. Per quanto riguarda Taranto, le economie di scala che saranno conseguite con il raggiungimento di una capacità produttiva di 4,5 milioni di tonn. ed i vantaggi derivanti dalla estensione della specializzazione del Centro ai laminati a freddo, permetteranno di migliorare i risultati economici di questo stabilimento già oggi pienamente soddisfacente.

Il bilancio consolidato del Gruppo si evidenzia all'attivo per un ulteriore aumento delle immobilizzazioni tecniche (ammontanti a 1.832 miliardi) che al netto del fondo ammortamenti (405 miliardi contro i 350 dell'anno precedente) risultano pari al 61% del totale relativo; fra le altre poste dell'attivo è da sottolineare l'incremento del capitale di esercizio in relazione all'aumentata attività del Gruppo.

Il Bilancio della Finsider al 30 Aprile 1968 si è chiuso con un utile di 15.507 milioni contro 14.780 milioni del precedente esercizio.

Sulla Relazione si è aperto un ampio dibattito degli azionisti, ai quali ha risposto il Prof. Manuelli; l'Assemblea ha quindi approvato il bilancio, deliberando l'assegnazione di un dividendo di Lire 40 per azione, in pagamento dal giorno 17 luglio.

L'Assemblea ha inoltre approvato — in merito al prestito obbligazionario Finsider 5,50% 1963-1983 di lire 50 miliardi — il rinnovo al 31 maggio 1973 del termine entro il quale potrà essere esercitata — a norma dell'art. 5 del Regolamento del prestito — l'opzione di tramutamento delle obbligazioni.

### Altri spunti particolari della Relazione FINSIDER

- Andamento congiunturale, in particolare in Germania Occidentale e negli USA;
- Caratteristiche dell'ampliamento di Taranto;
- Impulso alla ricerca: il Centro Sperimentale Metallurgico;
- Andamento del primo quadrimestre 1968.



# ITALCANTIERI

## ESERCIZIO 1967

L'Italcantieri, la Società che, costituita il 22 ottobre 1966, ha attuato nei primi mesi del 1967 la concentrazione della costruzione navale del Gruppo I.R.I., con l'incorporazione del Cantiere di Monfalcone già dei Cantieri Riuniti dell'Adriatico, del Cantiere di Genova Sestri già dell'Ansaldo e del Cantiere di Castellammare già della Navalmeccanica, ha tenuto il 20 giugno 1968, a Trieste presso la Sede Sociale, l'assemblea ordinaria.

Il primo esercizio, chiuso al 31 dicembre 1967, presenta un utile di Lire 13.318.444, che, previa assegnazione del 5% alla riserva legale, è stato riportato a nuovo.

La relazione degli amministratori elenca sinteticamente i fattori che sono alla base del risultato di sostanziale pareggio: le maggiori dimensioni aziendali, la notevole potenzialità impiantistica, il sufficiente carico di lavoro acquisito o di quasi certa acquisizione, gli accurati metodi di lavoro e di addestramento del personale, il cospicuo lavoro svolto per la creazione della nuova organizzazione aziendale.

Un sostanziale equilibrio economico si può prevedere anche per gli esercizi 1968 e 1969, ma il futuro non si presenta facile a causa dei continui progressi impiantistici, tecnologici ed organizzativi in atto in tutta la cantieristica mondiale, che portano fatalmente ad un eccesso di capacità produttiva. Si nutre comunque fiducia che l'Italcantieri saprà, con l'apporto concorde del suo personale, meritare un posto fra le migliori aziende cantieristiche mondiali.

Nella nuova organizzazione assumono particolare rilievo:

- il cambiamento dei metodi di lavoro dei cantieri, le cui responsabilità sono state limitate alla costruzione della nave, perdendo i compiti, in passato rivelatisi dispersivi, della predisposizione dei disegni esecutivi e dell'amministrazione dei contratti con gli armatori;
- la specializzazione dei cantieri per tipi di navi, il più possibile congeniali ai mezzi ed alle esperienze di ciascuno;
- il maggiore impegno di ricerca e sviluppo per migliorare le tecnologie produttive e i prodotti;
- la maggiore efficienza di tutte le funzioni centralizzate, ed in particolare dei progetti, del disegno esecutivo della nave e degli approvvigionamenti, che tanta incidenza hanno sul costo dei materiali (i materiali costituiscono infatti il 65/70% del costo nave).

Notevole lo sforzo commerciale del primo anno di attività e dei primi mesi del 1968, nei quali sono state o si possono ritenere acquisite importanti commesse, quali quattro turbocisterne di oltre 200.000 tpl ciascuna, una turbocisterna di 140.000 tpl, due motonavi mineraliere di 80.000 tpl ciascuna, un cacciatorpediniere da 4.500 tonn. di dislocamento, quattro motonavi traghetto, due turbonavi da 137.500 tpl per il trasporto non contemporaneo di minerali e prodotti petroliferi alla rinfusa, una motocisterna da 251.000 tpl, tre motonavi da carico generale da 12.700 tpl.

Il carico di lavoro alla data dell'assemblea è composto da 30 navi per quasi 1.350.000 tsl.

La produzione del primo esercizio Italcantieri si riassume nell'impostazione di 10 unità mercantili per 269.000 tsl, nel varo di otto unità mercantili per 246.000 tsl, nella consegna di otto unità mercantili per 280.000 tsl, nel varo di quattro unità militari.

Il volume produttivo è destinato ad aumentare notevolmente con la prossima entrata in funzione a Monfalcone e Castellammare dei nuovi imponenti impianti per la lavorazione dei materiali di scafo e di alcuni nuovi impianti di Sestri.

Il personale della Società alla fine del 1967 era di 9.800 unità, con tendenza all'aumento per le esigenze di qualche settore della sede e dei nuovi impianti; i livelli occupazionali raggiunti consentono di prevedere una sensibile e benefica azione di ricambio del personale.





# RIUNIONE ADRIATICA DI SICURTÀ

Società per Azioni - Fondata a Trieste nel 1838 - Sede in Milano

Capitale Sociale L. 4.320.000.000 interamente versato

## I RISULTATI DEL 129° ESERCIZIO

Il 24 giugno u.s. si è tenuta a Trieste l'Assemblea generale ordinaria degli azionisti della Riunione Adriatica di Sicurtà per l'esame del bilancio 1967, 129° dalla fondazione.

Il Presidente ing. Ettore Lolli ha ricordato con commosse parole la figura del Cavaliere del Lavoro avv. Enrico Marchesano, scomparso nell'agosto scorso, il cui nome, per l'opera da Lui prestata in oltre trent'anni di attività, si colloca, nella storia della Compagnia, accanto a quelli dei fondatori. Anche alla memoria del Sindaco dott. Eugenio Mazzaroli, deceduto nel febbraio di quest'anno, è stato rivolto un memore saluto.

La relazione del Consiglio, dopo aver accennato ai più salienti avvenimenti economici e finanziari dell'anno, si è soffermata a considerare l'andamento del lavoro assicurativo in Italia e all'estero. Pur essendo stato il 1967 caratterizzato da una crescente anche se contrastata espansione, il settore delle assicurazioni ha registrato un aumento della domanda di garanzie in tutti i rami ed in ogni parte del mondo.

Tale tendenza, se non si manifesteranno perturbamenti economici di rilievo, autorizza favorevoli previsioni per il futuro.

Le operazioni della Società nei rami Danni registrano, nei vari Paesi in cui opera, risultati che possono considerarsi in complesso soddisfacenti anche per i riassicuratori. L'andamento nel ramo Vita ha dato delle soddisfazioni, in particolare in Italia, consentendo, anche per quest'anno, l'assegnazione agli assicurati di una partecipazione agli utili. Il ramo Trasporti, a causa di inadeguate tariffe e di indiscriminata concorrenza, anche quest'anno ha chiuso la gestione con un passivo, sia pure ridotto rispetto a quello del precedente esercizio.

I capitali assicurati nel ramo Vita hanno raggiunto la cifra di lire 152.665.667.837.

Nell'insieme, i rami Danni, Trasporti e Vita hanno totalizzato fra premi e accessori l'importo di lire 64.015.164.011. Ad esso va aggiunto l'incasso premi di lire 62.593.083.665 de L'Assicuratrice Italiana, che svolge in Italia, a mezzo della comune organizzazione, il lavoro nei rami Infortuni e Responsabilità Civile. La somma di queste due cifre — lire 126.608.247.676 — registra un aumento di oltre il 10% rispetto a quella dell'anno precedente.

Le Compagnie collegate del Gruppo R.A.S. all'estero, fra le quali si segnalano, per entità di premi, il Gruppo Protectrice di Parigi, l'Internationale Unfall di Vienna, la Münchener Lebensversicherung di Monaco, la Continentale di Zurigo, la British Reserve Insurance Company di Londra, la Portugal Previdente di Lisbona, la Sark Sigorta di Istanbul, la Jefferson Insurance Company di New York, la Canadian Home di Montreal, la Consolidated Insurances di Melbourne, nonché le collegate dell'America Latina come la El Sol di Lima, l'Aurora Vita e l'Aurora Rami Danni di Bogotá, ecc., consolidano un aumento dei loro affari spesso superiore ai progressi raggiunti dai singoli mercati. Anche le collegate italiane, con organizzazione agenziale indipendente, hanno realizzato un notevole incremento di introiti con risultati di gestione nel loro insieme favorevoli.

La relazione, dopo aver sottolineato l'importanza dei recenti accordi di lavoro stipulati con la Travelers Insurance Company di Hartford, Connecticut (Stati Uniti), conclude ringraziando i collaboratori italiani ed esteri ed inviando un saluto alla città di Trieste che festeggia il 50° del ricongiungimento alla Madre Patria e davanti al cui mare, 130 anni or sono, ha avuto inizio la storia della Società.

L'Assemblea degli azionisti, avendo approvato la relazione ed i relativi conti, ha deliberato, in base all'utile dell'esercizio che ammonta a lire 792.812.573, oltre al riporto dell'anno precedente, di assegnare un dividendo di lire 380 per azione, pagabile dal 2 luglio p.v. L'Assemblea stessa ha poi proceduto alla rielezione del Consiglio d'Amministrazione, scaduto per compiuto triennio, chiamando a far parte del Consiglio stesso il gr. uff. rag. Dario G. Zaffiropulo, che ha lasciato, per raggiunti limiti di età, la carica di Direttore Generale, degnamente tenuta per molti anni.

Pertanto il Consiglio è risultato così composto: dott. Francesco Bertulesi, dott. ing. Pietro Campanella, Cav. del Lav. dott. Vincenzo Cazzaniga, dott. ing. Francesco Cesoni, prof. Epicarmo Corbino, avv. Paolo Cuzzi, dott. Dario Doria, dott. barone Giovanni Economo, dott. ing. Giovanni Falck, dott. ing. conte Enrico Pietro Galeazzi, Cav. del Lav. dott. ing. Piero Giustiniani, prof. Salvatore Guidotti, Ernesto Jäger, Cav. del Lav. dott. ing. Giuseppe Lauro, dott. ing. Ettore Lolli, dott. Antonio Merzagora, dott. Emanuele Nasi, dott. Gianni Parisi, Cav. del Lav. dott. ing. Carlo Pesenti, dott. ing. Andrea Mario Piaggio, dott. ing. Leopoldo Pirelli, avv. Giuseppe Pugliesi, dott. Alberto Ravano, prof. dott. Vittorio Ronchi, avv. Stefano Siglienti, dott. Massimo Spada, Cav. del Lav. dott. Tullio Torchiani, dott. Vittorio Vaccari, Cav. del Lav. dott. ing. Giorgio Valerio, rag. Dario G. Zaffiropulo.

Il Consiglio d'Amministrazione, che si è riunito dopo l'Assemblea, ha riletto a Presidente il dott. ing. Ettore Lolli, confermandogli anche il mandato di Amministratore Delegato, ed a Vicepresidenti: il dott. Alberto Ravano e il dott. Massimo Spada.

Direttore responsabile: Tullio Bagiotti - Autorizzaz. Tribunale Treviso N. 113 del 22-10-54

Tipografia S. p. A. Longo & Zoppelli - Treviso